

cashless.pl

Insurtechy w Polsce

vol.3



PARTNERZY WSPIERAJĄCY



PARTNER MERYTORYCZNY



Spis treści

Polski insurtech dojrzewa	3
Czy PZU Witelo i TUW Ventures sfinansują czwartą rewolucję przemysłową w Polsce? (Jan Kastory).....	6
Rozwiązania AI w branży ubezpieczeniowej (Marcin Kurczab)	9
Metodologia raportu i analiza rynku	11
Coraz więcej technologii w ubezpieczeniach (Tomasz Kotecki).....	21
Top 5 insurtechów okiem ekspertów:	
Krzysztof Charchuła.....	23
Aleksandra Friedel	27
Jan Kastory	30
Insurtechy	33



IDA KRZEZIŃSKA-ALBRYCHT
Redaktorka cashless.pl

Polski insurtech dojrzewa

Trzecia edycja raportu „Insurtechy w Polsce” to kolejna okazja, by przyrzeć się polskiej scenie insurtechowej i docenić zmiany, jakie na niej zaszły. Rozczaruje się ten, kto oczekiwałby zmian spektakularnych. Nie doczekaliśmy się ani „disruptora”, który całkowicie odmieniłby oblicze ubezpieczeń, ani chociaż polskiego jednorożca, który pokazałby, jak wysoko cenione są powstałe u nas startupy, ani nawet wysypu nowych projektów, dzięki któremu moglibyśmy postrzegać polski rynek jako niezwykle aktywną fabrykę pomysłów. Ale...

Ale jednocześnie trzeba zauważyć, że polskie przedsięwzięcia zaczynają wydeptywać sobie ścieżki do pierwszej ligi europejskiego insurtechu. Mają coraz lepsze wyniki, zdobywają zaufanie inwestorów i planują lub nawet już prowadzą ekspansję zagraniczną. Przykład takich podmiotów jak choćby Quantee, Trasti czy Laven z powodzeniem może służyć za potwierdzenie tezy, że polski insurtech wychodzi z przedszkola. Lektura ich notek w naszym raporcie pozwoli się przekonać, jak wiele naszym czempionom udało się zdziałać. Sukcesami może się zresztą po-

chwalić znacznie szersze grono startupów ubezpieczeniowych, co słusznie przewidzieli eksperci, których poprosiliśmy w zeszłej edycji raportu o wskazanie najbardziej perspektywicznych polskich insurtechów. Ćwiczenie to powtórzyliśmy i w tym roku. Zachęcam do zapoznania się z typami inwestorów, a także do śledzenia rozwoju wyznaczonych przez nich top 5.

Nie sposób pominąć także informacji, że do zestawienia działających w Polsce insurtechów dołączył gracz światowej klasy – singapurski jednorożec bolttech. Stało się to za sprawą akwizycji polskiego Digital Care, firmy zajmującej się sprzedażą detaliczną, wynajmem, serwisem i ochroną elektroniki użytkowej, takiej jak telefony, tablety i laptopy. Digital Care, choć samo insurtechem nie było, widziało w tej branży perspektywę dla swojego rozwoju. Pół roku przed przejęciem przez bolttech uzyskało licencję ubezpieczeniową i planowało rozpocząć oferowanie produktów ubezpieczenia sprzętu. Na skutek przejęcia przez bolttech firma na ścieżkę ubezpieczeń wejdzie jednak w inny sposób, co z pewnością rynek będzie z ciekawością obserwował.

Kolejna ważna akwizycja, jakiej byliśmy świadkami w ciągu minionego roku, wydarzyła się już na naszym polskim poletku insurtechowym. Insly przejęło bowiem ubezpieczeniowe ramię TubaPay. Pod skrzydła Insly trafiła nie tylko sama aplikacja wspierająca pośredników ubezpieczeniowych w przyjmowaniu płatności kartowych, ale i zespół ją rozwijający oraz dotychczasowi klienci. Wydaje się, że zmiana właścicielska wyjdzie projektowi na dobre, gdyż TubaPay sprawiała wrażenie, jakby straciła serce do rozwijania biznesu kierowanego do rynku ubezpieczeń. Przemianowane zaś na InslyPay narzędzie dobrze uzupełnia szeroką paletę rozwiązań, jakie nowy właściciel ma dla pośredników ubezpieczeniowych, i jest kolejnym krokiem umacniającym pozycję Insly jako insurtechu będącego partnerem agentów. Jednocześnie na odnotowanie zasługuje fakt, że pozbycie się przez TubaPay ubezpieczeniowej działki biznesu i pivot w kierunku innych sektorów usuwa ten podmiot z polskiej sceny insurtechowej. A przecież Bacca i wprowadzona przez nią marka TubaPay były jednymi z pierwszych podmiotów, które wspomnianą scenę tworzyły.

Skądinąd z najnowszej edycji raportu zniknęły też i inne podmioty, które jeszcze przy publikacji zeszłorocznego opracowania widziały szansę swojego rozwoju w powiązaniu z ubezpieczeniami, ale w ostatnich 12 miesiącach zdecydowały się na pivot poza ubezpieczenia. Dobrą wiadomością jest jednak, że mamy i takie, które przeszły drogę odwrotną i coraz mocniej zacieśniają swoje związki z branżą ubezpieczeniową.

Na pozytywny odbiór zasługuje również to, że twórcy kolejnych projektów już szykują się do operacyjnego startu czy szerszego zaprezentowania swoich pomysłów. Mowa o takich przedsięwzięciach jak Polisa Online, Inslet czy Innse. Zgodnie z przyjętymi przez nas założeniami w raporcie opisujemy tylko te biznesy, które już ruszyły i są gotowe na to, by wyjść z cienia. Mam jednak nadzieję, że w kolejnej edycji będziemy mogli Wam przedstawić niemałe grono nowych startupów.

Ciekawie zadziało się też w „korporacyjnym insurtechu”. Tradycyjnie w raporcie przedstawiamy bowiem w osobnej kategorii przedsięwzięcia technologiczne dojrzałych korporacji, które to inicjatywy z perspektywy klienta mogą być odbierane jako insurtech. W poprzednim raporcie zwracaliśmy uwagę na kurczenie się tej kategorii – co naturalne, niektóre projekty były wygaszane, ale niepokoić mogło, że w ich miejsce nie powstawały nowe. W tegorocznej edycji również z tej listy znikł znaczący projekt, jakim był program telematyczny Link4 Kasa Wraca. Ale na jego miejsce pojawiły się dwa nowe, co ciekawe, z tego samego zakresu, czyli Wiener Drive i Warta4u. A w kolejce projektów do wprowadzenia czeka jeszcze Balcia App, czyli próba zainteresowania polskich klientów aplikacją ubezpieczeniową. Z perspektywy rynku będzie to próba nie pierwsza, czas pokaże, czy w wydaniu Balcii okaże się ona skuteczna.

Jeśli chodzi o technologizację swojej działalności, gruszek w popiele nie zasypiają także pośrednicy. O najciekawszych projektach porównywarek ubezpieczeń i multiagencji, które zasługują na miano nowoczesnych dystrybutorów, przeczytacie w rozdziale poświęconym tej tematyce. Ich działalność nierzadko jest dla klienta pierwszym i podstawowym punktem styku z ubezpieczeniami, dlatego wszelkie rozwiązania technologiczne wdrażane przez tego typu podmioty też wpływają na obraz ubezpieczeń.

Zapraszam do lektury!



JAN KASTORY

Założyciel funduszu astorya.vc i astorya.io

Czy PZU Witelo i TUW Ventures sfinansują czwartą rewolucję przemysłową w Polsce?

17 września 2019 r. pod auspicjami prezydenta Macrona francuskie korporacje zobowiązały się do sfinansowania 5 mld euro inwestycji we francuski sektor technologiczny, w ciągu 3 lat. Kwota ta szybko wzrosła do 6 mld euro.

Celem tzw. inicjatywy Tibi jest zachęcanie inwestorów instytucjonalnych, którzy mogą przyspieszyć rozwój innowacyjnych firm, by przekształcić je w regionalnych lub światowych liderów.

Może części czytelników, po przeczytaniu tej informacji, nasuwa się pytanie o to, co ma prezydent Macron do raportu o polskim insurtechu...

Otóż 22 z 29 inwestorów instytucjonalnych, biorących udział w inicjatywie Tibi, to firmy ubezpieczeniowe. W takim ujęciu insurtech nabiera nowego znaczenia. Stawia ubezpieczyciela w roli inwestora w branży technologicznej.

Jestem zdania, że to właśnie dzięki firmom ubezpieczeniowym Polska ma szansę stać się regionalnym liderem technologicznym. Finansowanie sektora technologicznego przez po-

jedynczych zamożnych inwestorów ma szansę w skali np. Estonii (po sukcesie Skype) czy Rumunii (po IPO firmy UiPath o wartości 35 mld USD). Z kolei w Polsce kapitał prywatny jest jeszcze w fazie zabezpieczania majątku, poprzez kupno nieruchomości na wynajem, zamiast inwestycji w technologie.

A tymczasem fundusze emerytalne i ubezpieczeniowe są naturalnymi inwestorami w sektor VC i technologie w rozwiniętych gospodarkach. Dla przykładu, AXA Venture Partners – 1,2 mld euro AuM (aktywów pod zarządzaniem) – mogłaby zastąpić inwestycje PFR Ventures*... trzykrotnie.

Polscy ubezpieczyciele i banki mają potencjał finansowy, ale podjęte dotychczas próby są nieśmiałe. PKO BP CVC (50 mln euro AuM), mBank mAccelerator (50 mln euro), Alior CVC (8 mln euro) inwestują bezpośrednio w startupy. Ich inwestycje strategiczne mają na celu szukanie innowacji. Bardziej zaawansowane rynki wypracowały strategię inwestycyjną mieszaną, gdzie do strategii CVC dołącza się inwestycje funduszu funduszy (FoF).

W Polsce w startupy, czy fundusze VC, nie inwestuje żaden ubezpieczyciel. PZU doświadczył już tej klasy aktywów. Jeszcze za rządów Pawła Surówki ubezpieczyciel powołał do życia PZU Witelo – fundusz funduszy (FoF) alokujący kapitał w Venture Capital. Nieśmiało, lecz skutecznie zaczął inwestować w europejskie i globalne fundusze VC, takie jak: Atomico, Evolution i DN Capital. Jednak jeszcze nie w Polsce.

19 z 33 firm ubezpieczeniowych działających w Polsce ma centrale poza Polską, co ogranicza ich decyzyjność. Co ciekawe, każda spółka matka alokuje kapitał w sektor technologiczny poprzez zarządzane centralnie podmioty:

- ERGO w Niemczech (ERGO Digital Ventures, Munich Re Ventures),
- Warta w Niemczech (Hannover Digital Invest-

ments),

- VIG w Austrii (Viesure),
- NN w Holandii (NN Ventures, Alma Mundi, MTech),
- Cardif we Francji (Opera Tech Ventures)
- Generali we Włoszech i we Francji (wspomniana Tibi we Francji, Generali Ventures),
- Uniqa w Austrii (Uniqa Ventures, Speedinvest, OTB).

Austriackie biuro Uniqa Ventures zainwestowało w polskie Telemedi.co, obecne w Polsce Cachet, Insly, Twisto, Spotawheel, czy polski fundusz OTB Ventures. Według mojej wiedzy odbyło się to bez udziału biura Uniqa Polska.

Jestem jednak optymistą. Nowy prezes PZU, Artur Olech, jest założycielem dwóch startupów technologicznych – hiPRO i Trasti. W Trasti zainwestowały m.in. Movens Capital i Black Swan. Artur Olech zna branżę startupów i VC od kuchni. Dziś staje na czele największego zarządcy aktywów w naszej części Europy (52,5 mld zł). W samym tylko 2023 r. PZU wypracowało 5,8 mld zł zysku netto. Pieniądzy na inwestycje w startupy i fundusze VC jest w PZU dużo.

Na prezesa zarządu PZU Życie został powołany Jarosław Mastalerz, założyciel i partner zarządzający wspomnianego mAcceleratora, czyli funduszu corporate VC mBanku. To właśnie jego nowy pracodawca PZU Życie ma model biznesowy, w którym przez 30 lat zbiera składki, żeby wypłacić je na koniec polisy. W międzyczasie musi te pieniądze inwestować. Jarosław Mastalerz na pewno dobrze rozumie zwroty, jakie inwestycje w branżę VC mogą mu przynieść.

Czarnym koniem w łączeniu ubezpieczalni z funduszami VC może stać się Paweł Zylm. Od kilku lat aktywny anioł biznesu. Związany z akceleratorem ReaktorX, funduszem SMOK Ventures, czy społecznością aniołów Cobin Angels. Od niedawna członek zarządu Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych TUW. We Francji tego typu podmioty są na rynku inwestycyjnym bardzo aktywne. Decyzje podejmowane są

* Porównuję inwestycje Starter, Koffi, Open Innovations, Green Hub FoF na marzec 2024.

szybciej. Inwestycje w startupy i fundusze uznaje się za okno na świat technologii, na które nie ma pieniędzy w ramach małych struktur.

Czy zatem w najbliższym czasie będziemy mogli liczyć na reaktywację PZU Witelu? Czy zostanie powołany do życia TUW Ventures? Myślę, że wyszłoby to rynkowi na dobre...

...i przypominam, że przedstawione treści to prywatne opinie autora i nie stanowią rekomendacji inwestycyjnych w rozumieniu Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 19 października 2005 roku (Dz. U. z 2005 roku, nr 206, poz. 1715).



MARCIN KURCZAB
Dyrektor ds. Innowacji PZU

Rozwiązania AI w branży ubezpieczeniowej

W świecie innowacji pewna jest tylko jedna rzecz - ciągła zmiana. Dynamiczny rozwój nowych technologii powoduje, że możemy być świadkami przełomowych odkryć. Nie inaczej było w 2023 roku, który był rokiem szeroko pojętej sztucznej inteligencji, z przełomową generatywną sztuczną inteligencją na czele.

W świecie start-upowym do niedawna popularne było stwierdzenie, że demokratyzacja technologii spowodowała, że 2 osoby mogą mieć dostęp do tak zaawansowanych narzędzi, że są w stanie stworzyć „unicorna” (startup wyceniany na co najmniej jeden miliard dolarów). Tak było do niedawna. Teraz mówi się, że dzięki generatywnej sztucznej inteligencji najprawdopodobniej doczekamy się pierwszego w historii unicorna stworzonego przez... 1 osobę. Czy tak

się stanie? Zobaczmy. Pewne jest to, że generatywna sztuczna inteligencja to szereg nowych możliwości i w ciągu najbliższych lat będziemy świadkami wielu ciekawych i wartościowych zastosowań tej technologii.

Już dzisiaj sztuczna inteligencja pomaga branży ubezpieczeniowej lepiej oceniać ryzyko, szybciej obsługiwać klientów zgłaszających szkody, poprawiać produktywność czy też ratować życie naszych klientów poprzez rozwią-

zania prewencyjne. W PZU posiadamy już ponad 20 rozwiązań AI, które wspierają funkcjonowanie naszego biznesu w wielu obszarach, a w samych ubezpieczeniach komunikacyjnych sztuczna inteligencja pomogła nam do tej pory obsłużyć szkody o wartości ponad 10 miliardów złotych. Potencjał na adopcję rozwiązań AI w branży ubezpieczeniowej jest duży.

Z drugiej strony należy pamiętać, że AI to tylko technologia i od człowieka zależy, jak i w jakim celu zostanie wykorzystana. Szacuje się, że obecnie aż 80% projektów AI kończy się porażką. „Use case is the king”. Dlatego teraz jak nigdy wcześniej potrzebujemy budować mosty technologiczno-biznesowe, aby dostosować się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia. Bardzo ważnym aspektem są też regulacje. Trzymajmy kciuki za naszych regulatorów, aby nie tylko strzegli fundamentalnych wartości i bezpieczeństwa, ale też dawali impulsy pro-

wzrostowe i nie budowali świata, który jest nadmiarowo regulowany, bo to nigdy nie sprzyja innowacyjności.

W innowacjach chodzi o to, żeby mieć marzenia, ale nie być marzycielem. Warto pamiętać, że w długim terminie zawsze wygrywa pragmatyczność i dostarczanie realnej wartości biznesowej.



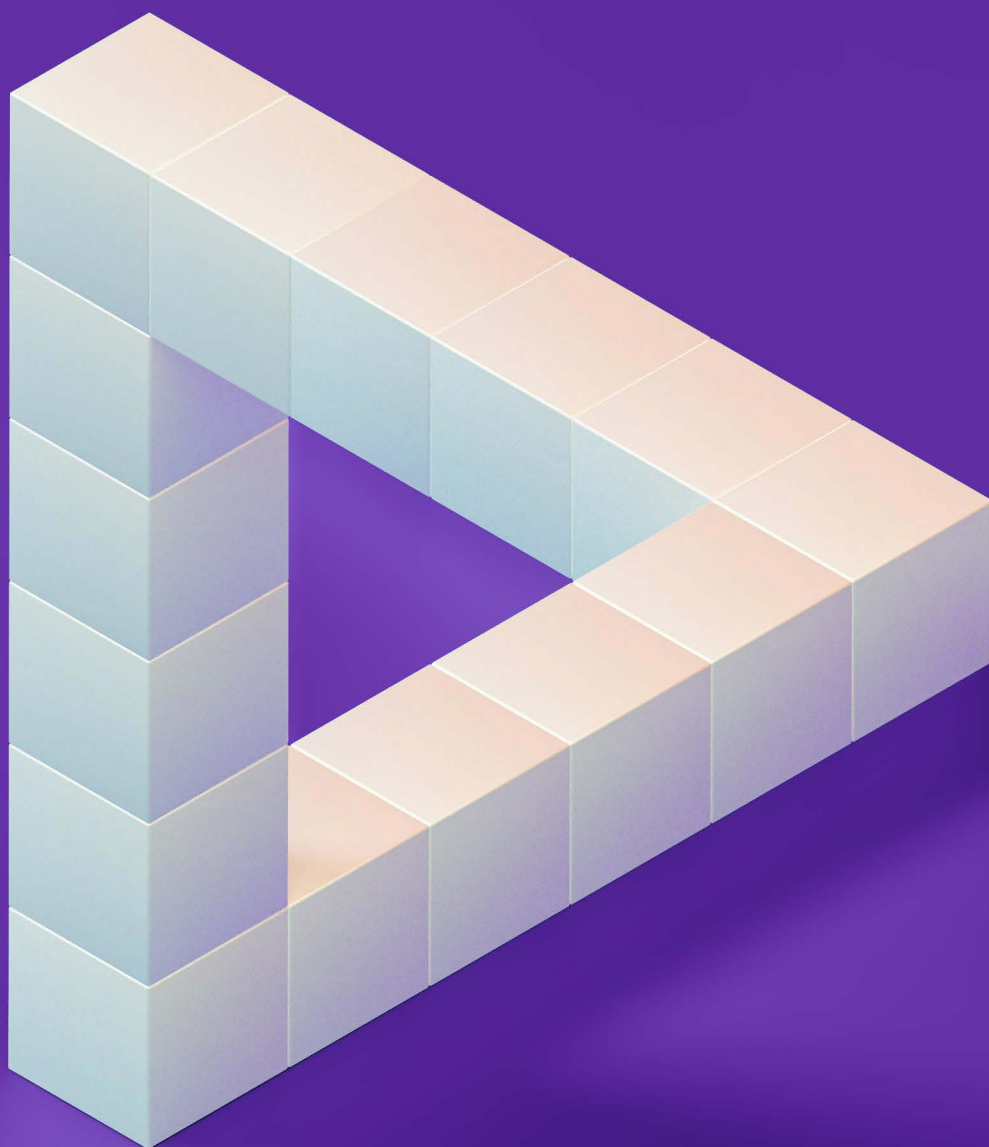
PZU Ready for **Startups**

Jeżeli posiadasz innowacyjne rozwiązanie lub rozwijasz swój startup – zgłoś się do nas już dziś.

pzu.pl/innowacje



Raport



PARTNERZY WSPIERAJĄCY



UNIQA

PARTNER MERYTORYCZNY



Metodologia raportu

Raport ma na celu przedstawić podmioty działające na polskiej scenie insurtechowej. Jego trzonem jest opis startupów technologicznych, specjalizujących się w ubezpieczeniach. Obraz zaś dopełnia przedstawienie porównywarek ubezpieczeń i nowoczesnych dystrybutorów oraz projektów insurtech realizowanych przez ubezpieczycieli, bo to kolejne punkty styku klienta z nowoczesną twarzą ubezpieczeń.

W tegorocznym raporcie wprowadziliśmy zmiany w zakresie kategoryzacji przedstawianych przez nas podmiotów. W tym roku podzieliliśmy je na: insurtechy, porównywarki i nowoczesnych dystrybutorów oraz projekty insurtech ubezpieczycieli.

Uważni czytelnicy zauważą, że nie ma na tej liście kategorii „insurtechy zagraniczne w Polsce”. Uznaliśmy, że nie będziemy wydzielać takiej grupy – podmioty, które mają dostatecznie silne struktury w Polsce, rozwijają tu własną odnogę działalności, wprowadzają własne produkty, włączyliśmy do głównej kategorii. Z kolei insurtechów zagranicznych, których z Polską łączy głównie fakt posiadania klientów pośród polskich ubezpieczycieli, tym razem nie opisujemy.

Z kolei kategorię „porównywarki” poszerzyliśmy o „nowoczesnych dystrybutorów”. A to dlatego, że podobnie jak ubezpieczyciele, prowadzący swoje insurtechowe projekty, tak i multiagencje też biorą aktywny udział we wdrażaniu technologii, dzięki którym klienci mogą kupować ubezpieczenia łatwiej, wygodniej i bardziej nowocześnie.

Selekcjonując podmioty do głównej kategorii, czyli wybierając insurtechy sensu stricto, wykorzystaliśmy metodologię przyjętą w poprzednich edycjach raportu. Po pierwsze, zwracaliśmy uwagę na startupowy charakter tych przedsięwzięć, a więc nie za długi staż na rynku, skupienie na rozwijaniu własnego rozwiązania oraz pewną niezależność (która podmiot zachowuje, nawet jeśli ma inwestora strategicznego w postaci dojrzałej organizacji). To kryterium ma na celu odróżnienie insurtechów od projektów technologicznych ubezpieczycieli (które przedstawiamy w innym rozdziale), a także od firm technologicznych wykonują-

nych projekty informatyczne na rzecz ubezpieczycieli. Przy czym oczywiście trzeba mieć na uwadze, że kategoryzacja ta jest obarczona pewną dozą uznaniowości, a poszczególne inicjatywy należałoby umieścić w różnych miejscach na hipotetycznej skali „startupowości”.

Po drugie, musieliśmy wytyczyć granicę między insurtechami a firmami dostarczającymi do branży ubezpieczeń rozwiązania oparte na nowych technologiach. Spośród działających w Polsce insurtechów tylko wefox ma własną licencję ubezpieczeniową, a zaledwie kilka innych podmiotów działa jako MGA, czyli jest w dużej mierze samowystarczalnych. Natomiast zdecydowana większość firm operuje na jednym lub co najwyżej kilku elementach ubezpieczeniowego łańcucha wartości i ostatecznie są one dostawcą pomysłu, rozwiązania czy technologii dla ubezpieczyciela. Potrzeba więc tu wyznaczyć granicę między takimi dostawcami technologii, którzy mają ubezpieczenia w swoim DNA, a tymi, którzy jedynie wspomagają szeroko rozumianą cyfryzację ubezpieczeń. Nie jest to zadanie łatwe, ponieważ również w tym aspekcie mamy do czynienia z całą różnorodnością inicjatyw o różnym stopniu zakotwiczenia w ubezpieczeniach. Na potrzeby raportu do grona insurtechów zaliczamy te, które usprawniają takie kluczowe obszary działalności ubezpieczyciela jak dystrybucja, produkt, underwriting czy likwidacja szkód, a rynek ubezpieczeniowy jest dla nich kluczowym odbiorcą. W rezultacie nie traktujemy jako insurtechy m.in. dostawców chatbotów, narzędzi do zdalnego zawierania umów, a także startupów z sektorów medtech czy healthtech, jeśli ubezpieczenia nie są dla nich kluczowym obszarem działalności.

W raporcie wymiennie używamy określeń „insurtech” i „startup ubezpieczeniowy”, nie trzymając się wąskiej definicji startupu, zgodnie z którą jest to przedsiębiorstwo funkcjonujące nie dłużej niż 5 lat. Przy klasyfikacji kryterium wieku podmiotu było dla nas pomocnicze, ale nie decydujące, skupialiśmy się raczej na modelu działania i wprowadzanych innowacjach.

Osobne miejsce w raporcie przewidzieliśmy dla internetowych porównywarek ubezpieczeń. To podmioty, które co prawda wpisują się definicję insurtechu jako firmy korzystającej z technologii do usprawniania kluczowych procesów w ubezpieczeniach, bo takim niewątpliwie dystrybucja. Natomiast niekoniecznie charakteryzuje je startupowość – znajdziemy wśród nich podmioty z długim stażem i o ugruntowanej pozycji, a także projekty rozwijane przez multiagencje. Postanowiliśmy jednak przedstawić je w jednym rozdziale, by dać pełniejszy obraz tego rynku. Jednocześnie kategorię poszerzyliśmy o nowoczesnych dystrybutorów, mając na uwadze, że i oni pozwalają agentom działać, a klientom kupować ubez-

pieczenia w nowoczesny sposób. W zestawieniu uwzględnione zostały te podmioty, które w tym lub poprzednim roku zdecydowały się podzielić z nami informacjami o swojej działalności.

Zestawienie zamyka wspomniana już powyżej kategoria „projekty insurtech ubezpieczycieli”. Do niej zaliczyliśmy te spośród projektów cyfryzacyjnych ubezpieczycieli, które wykraczają poza typowe usprawnianie działalności towarzystw i są innowacjami wyróżniającymi ofertę ubezpieczyciela z perspektywy klienta.

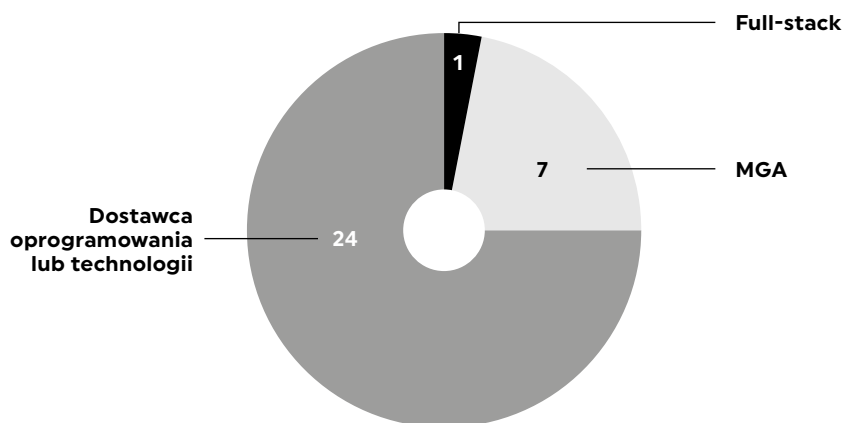
Dane zawarte w opisach pochodzą z ankiet, które firmy wypełniły na naszą prośbę, albo z ogólnodostępnych źródeł.

Analiza

W tegorocznej edycji raportu przedstawiamy 32 podmioty, które kwalifikujemy jako insurtechy działające w Polsce. Z uwagi na opisane powyżej zmiany w zakresie kategoryzacji podmiotów, nieuzasadnione byłoby porównywanie ich liczby do tej zeszłorocznej. Warto jednak odnotować, że w zestawieniu pojawiły się nowe podmioty, zarówno takie, które dopiero niedawno rozpoczęły swoją działalność operacyjną, jak i takie, które udało nam się uwzględnić dzięki pogłębionej analizie rynku. Warto zapoznać się zarówno z notkami debiutujących w raporcie, jak i z tymi, których prezentowaliśmy już wcześniej – poszerzyliśmy bowiem zakres opisu i zaktualizowaliśmy informacje o dokonania insurtechów z minionego roku.

Zdecydowana większość opisywanych podmiotów działa jako dostawcy oprogramowania lub technologii dla firm ubezpieczeniowych lub pośredników. Podmioty te wybrały określony element ubezpieczeniowego łańcucha wartości, które są w stanie usprawnić dzięki swoim rozwiązaniom, i oferują wsparcie w tym zakresie dojrzałym organizacjom. Taki model wybrały 24 spośród opisywanych start-upów. Znacznie mniej jest podmiotów, które same mają ambicję stać się ubezpieczycielami, czy quasi-ubezpieczycielami, przejmując od firmy ubezpieczeniowej znaczną część obowiązków, a powierzając jej jedynie rolę dostawcy ochrony. W tej

Model działania



formule działa siedem spośród przedstawionych podmiotów, a jedynym insurtechem działającym na polskim rynku na własnej licencji ubezpieczeniowej jest wefox. Choć warto też odnotować, że ubiegania się o licencję nie wyklucza także Traستی.

Jako że polskie insurtechy działają głównie jako dostawcy oprogramowania lub technologii, to najczęściej wskazywanym przez nich modelem biznesowym okazuje się B2B. Startupy spełniają się w roli dostawców rozwiązań przede wszystkim dla firm ubezpieczeniowych, których działanie chcą usprawnić, ale całkiem sporo insurtechów rozwija też narzędzia dla agentów. Jeśli zaś chodzi o startupy, z których rozwiązań docelowo ma korzystać klient indywidualny (lub korporacyjny, ale nie firma ubezpieczeniowa), to więcej z nich woli ścieżkę B2B2C (a więc współpracę z partnerem, który zaoferuje produkt insurtechu klientowi) niż D2C (direct to consumer).

Model biznesowy

Firmy mogły wskazać więcej niż jeden model świadczenia usług

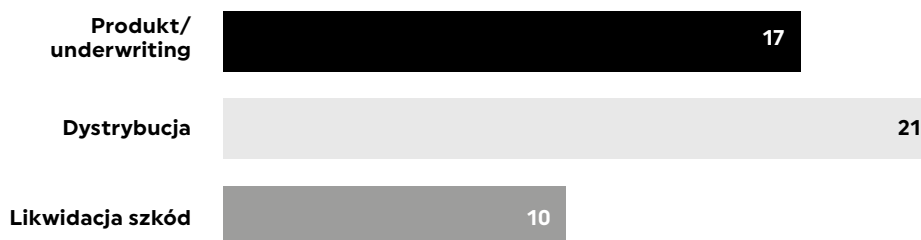


Przestrzeń do usprawnień insurtechy widzą głównie w zakresie dystrybucji. Aż 21 spośród nich wskazało ten element, gdy zapytaliśmy, na którym elemencie ubezpieczeniowego łańcucha wartości operują. 17 podmiotów wykorzystuje swoje kompetencje do tworzenia produktów ubezpieczeniowych lub underwritingu i oceny ryzyka. Z kolei 10 udziela się przy likwidacji szkód. W tym miejscu warto jednak odnotować, że ze względu na różnorodność startupów, ich zaangażowanie i poziom specjalizacji w poszczególnych obszarach są różne. Przykładowo są startupy, które przejmując szeroki zakres obowiązków ubezpieczyciela, mają udział również w obsłudze szkód, ale nie jest to ich wyróżnikiem. Tymczasem są także ta-

kie podmioty jak Carrot czy Minte.ai, które wnoszą właśnie tę wartość, że dostarczają narzędzia optymalizujące czy modernizujące pracę w tym zakresie.

Obszar usprawnień

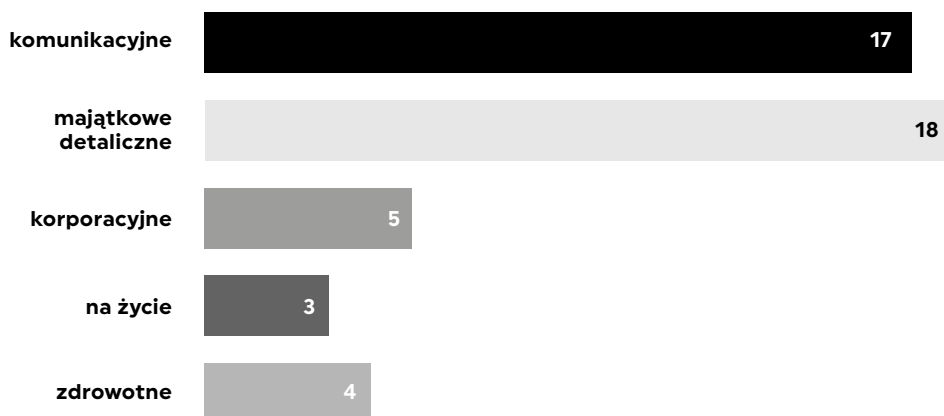
Firmy mogły wskazać więcej niż jeden obszar, w którym działają



Jeśli chodzi o linie biznesowe, w których działają polskie insurtechy, to dominują ubezpieczenia majątkowe. Najwięcej firm deklaruje, że świadczy swoje usługi w obszarze ubezpieczeń komunikacyjnych lub detalicznych innych niż komunikacyjne (w tym, m.in. ubezpieczenia sprzętu czy NNW). Zaledwie kilka ma przygotowane narzędzia, które mogą zainteresować działy ubezpieczeń korporacyjnych. Słabą reprezentację mają ubezpieczenia na życie (taką specjalizację wskazały 3 podmioty) i zdrowie (4 wskazania).

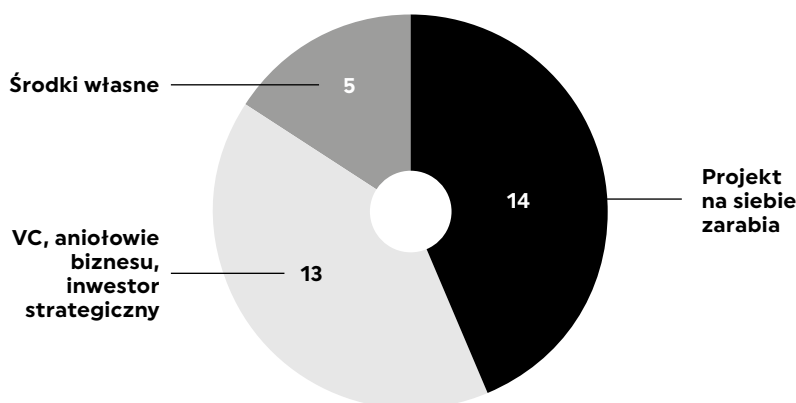
Podstawowy obszar działalności insurtechów

Firmy mogły wskazać więcej niż jedną linię ubezpieczeniową, w zestawieniu nie uwzględniono insurtechów dostarczających narzędzia dla agentów



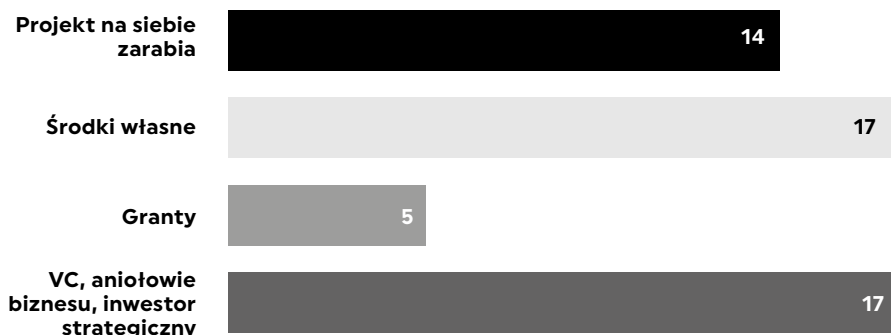
Zapytaliśmy też insurtechy o to, jak finansują swoją działalność. Byliśmy ciekawi zarówno ostatniego źródła finansowania, po jakie sięgnął dany podmiot, jak i wszystkich metod pozyskiwania kapitału na rozwój, na które zdecydował się dotychczas startup. Nie wszystkie insurtechy podzieliły się z nami pełnymi informacjami w tym zakresie. Niemniej – co istotne – 14 spośród nich podało, że projekt sam na siebie zarabia. To dobra informacja, pokazująca, że pomysły startupowców przechodzą pomyślnie próbę rynku. Ponad połowa podmiotów na którymś z etapów swojego rozwoju zdecydowała się na tzw. bootstrapping, czyli opierała się na środkach własnych założycieli, pożyczkach czy wsparciu pozyskanym od rodziny i przyjaciół. Co jednak ciekawe, własny kapitał jako ostatnie źródło finansowania wskazało jedynie 5 podmiotów (w tym w jednym z przypadków kapitał własny był uzupełnieniem do pozyskanego grantu).

Ostatnie źródło finansowania



Dotychczasowe źródła finansowania

Firmy mogły wskazać więcej niż jedno źródło finansowania



Dla 12 insurtechów ostatnim źródłem pieniędzy były fundusze venture capital, a ogółem na przestrzeni całej swojej działalności ze wsparcia VC, aniołów biznesu lub inwestora strategicznego skorzystało 17 startupów. Liczba ta świadczy o tym, że nasz rynek insurtechowy dojrzewa, ale bez głębszej analizy może prowadzić do wniosku, że wzrost postępuje szybciej niż w istocie się to dzieje. Fundusze VC wśród swoich inwestorów mają bowiem m.in. takie firmy jak bolttech, Cachet, Iceye, Insly, Tensorflight czy wefox, które budowały swój biznes również lub nawet głównie poza polskim rynkiem. Jednocześnie podkreślić trzeba, że środki od VC dostały także bardziej lokalne firmy, jak Climatica, Laven, minte.ai, OTOAgent, Quantee, Simpl.rent, Telemedi czy Trasti. Przy okazji odnotować warto, że część z nich albo już jest w trakcie, albo planuje ekspansję na inne rynki.

INSURTECHY

według głównych obszarów działalności

Działające w wielu
obszarach / MGA

 **cachet.**

 **Climatica**

Laven⁺

simpl.rent

 **Crasti**
SIMPLY FAIR

 **U NEXT**

wefox

 **YU!**
PAY NOW YU! DRIVE

Produkt
i underwriting

 **Decision
Sciences
Company**

ICEYE

 **INSSUE
TECHNOLOGIES**

 **Quantee**

 **skyblu.ai**

TELEMATICS
TECHNOLOGIES

 **tensorflight**

 **ubezpieczenie it**

Dystrybucja

asekuro

bolttech

clicket

ebeema

ecom

hiPRO

 **iBooster**

 **INSLY**

OLOClever

 **OTO Agent**

Sandis

 **SOLUTIONS
FOR AGENTS**

udao

Likwidacja

CARROT

minte

Telemedi




TOMASZ KOTECKI

Dyrektor zarządzający Pionu Transformacji
i Strategii w UNIQA Polska

Coraz więcej technologii w ubezpieczeniach

Rozwój technologii oraz sztucznej inteligencji (AI) przyczynia się do zmiany sposobu, w jaki firmy ubezpieczeniowe obsługują klientów oraz prowadzą swoje wewnętrzne procesy.

Branża ubezpieczeniowa podąża ścieżką transformacji technologicznej już od kilku lat, coraz odważniej sięgając po rozwiązania np. wspierane sztuczną inteligencją. Ubezpieczyciele poszukują praktycznych zastosowań innowacyjnych rozwiązań, zarówno wewnątrz swoich organizacji, jak i na zewnątrz.

W UNIQA Polska w 2023 roku działały 24 zautomatyzowane procesy biznesowe, a roboty przeprosowały prawie 2 mln transakcji w czasie ponad 12 tys. godzin. Na coraz większą skalę wykorzystujemy także technologię opartą na sztucznej inteligencji. AI jest obecna mię-

dzy innymi w takich obszarach jak taryfikacja, likwidacja szkód czy obsługa klienta. W jej zastosowaniu dostrzegamy przewagi konkurencyjne, ponieważ pozwala precyzyjnie dostosować poziom składki do profilu klienta, wykorzystując zaawansowaną analitykę wielu zmiennych, które mają wpływ na taryfę. Z kolei w procesie likwidacji szkód umożliwia wypłatę odszkodowań nawet w 5 minut i jest coraz szerzej stosowana nawet przy bardziej skomplikowanych świadczeniach, np. z uszczerbku na zdrowiu, gdzie technologia AI analizuje dokumentację medyczną. Jesteśmy pierwszą na rynku firmą

ubezpieczeniową, która wdrożyła takie rozwiązanie, we współpracy z insurtechem Minte.ai.

Aktywnie analizujemy i prowadzimy również pilotaże projektów opartych na Gen AI, czyli zaawansowanej formie sztucznej inteligencji, która może generować zbiory danych i treści w różnych formach, na bazie samodzielnego uczenia. Naturalnie rodzi to szereg wyzwań dla nas jako biznesu, i w szerszym aspekcie – dla społeczeństwa. Deep fake'i coraz częściej pojawiają się w wirtualnym świecie, więc krytyczne myślenie staje się jedną z najważniejszych kompetencji na rynku pracy. Dla przedsiębiorstw bazujących na dokumentacji od klientów, w tym ubezpieczycieli, niesie jeszcze jeden wymiar –

konieczność rozwijania narzędzi, które w skuteczny sposób wykryją wszelkie anomalie i nieprawidłowości, a nawet zaalertują wygenerowane przez AI fotografie.



żyjemy razem lepiej

Aby jak najlepiej chronić mały i średni biznes.

Ubezpieczenie małych i średnich przedsiębiorstw pomaga zachować stabilność firmy m.in. w razie szkody w mieniu i sprzęcie elektronicznym.

Zakres ochrony dopasujemy do Twojej działalności i branży.



**TOP 5
INSURTECHÓW
OKIEM
EKSPERTÓW**



KRZYSZTOF CHARCHUŁA
Inwestor i anioł biznesu

Top 5 insurtechów wybiera Krzysztof Charchuła

Od prawie 30 lat jestem obecny na polskim rynku ubezpieczeniowym. Ponad 20 lat pracowałem na różnych stanowiskach zarządczych w kilku towarzystwach ubezpieczeniowych działających w Polsce. Przez ostatnie kilka lat jestem aktywnym inwestorem i mentorem (lub – jak kto woli – aniołem biznesu) na rynku startupów w naszym kraju, ze szczególnym uwzględnieniem insurtechów.

Moją poniższą subiektywną listę pięciu najlepiej rokujących startupów z obszaru ubezpieczeń wybrałem, biorąc pod uwagę trzy kluczowe parametry:

1. Zespół (odpowiedni miks umiejętności merytorycznych, egzekucja)
2. Produkt (jakość, użyteczność, innowacyjność)

3. Trakcja (potwierdzony market fit, wielkość rynku, przychody)

Nie ukrywam też, że sprawne wykorzystywanie narzędzi AI przez startup było przeze mnie postrzegane jako wartość dodana przy wyborze. Uwzględniłem jedynie startupy stworzone w Polsce.

Minte.ai

Rozwiązanie technologiczne i merytoryczne tej spółki adresuje jedno z kluczowych wyzwań procesu rozpatrywania roszczeń we wszystkich ubezpieczeniach, które mają aspekt zdrowotny. Poprzez digitalizację często dość skomplikowanej dokumentacji medycznej dostarczonej w procesie zgłoszenia roszczenia z ubezpieczenia, algorytmy oparte na AI i wewnętrznie stworzonym modelu NLP platforma dostarczana przez Minte.ai pozwala przygotować rekomendację decyzji ubezpieczeniowej. I robi to znacznie szybciej i z co najmniej taką samą poprawnością, co tradycyjny proces oparty na wiedzy i doświadczeniu eksperta. Do tego znacznie poprawia powtarzalność decyzji przy podobnych przypadkach i stanowi już gotowe (bo zdigitalizowane) źródło do analiz produktowo-aktualnych.

Ostatnio spółka potwierdziła przydatność swojego rozwiązania poprzez wdrożenie produkcyjne w TU Unia dla dość skomplikowanego produktu, jakim jest uszczerbek na zdrowiu. Wyzwaniem oczywiście jest, jak dla każdego insurtechu, przekonanie ubezpieczyciela do tego rozwiązania i jego sprawne wdrożenie. Ale zarówno pierwsze doświadczenia z Unią, jak i kilka PoC z innymi ubezpieczycielami pokazuje zapotrzebowanie na taki produkt, jak i sprawność zespołu spółki we współpracy z ubezpieczycielami. I na koniec jeszcze jedna obserwacja: to rozwiązanie jest technologicznie łatwo skalowalne do innych rynków/języków – więc rynek może być naprawdę duży.

Mocne strony:

1. Zespół: mocny merytorycznie i zdywersyfikowany pod kątem różnych specjalności, potwierdził umiejętność współpracy z ubezpieczycielem
2. Produkt: innowacyjny, w nowoczesnej technologii, z przetestowaną wartością dodaną zarówno od strony oszczędności operacyjnych, jak i jakości rezultatu

3. Trakcja: pierwsze produkcyjne wdrożenie i PoC u kilku ubezpieczycieli jest sygnałem, że rozwiązanie spółki odpowiada na potrzeby rynku

Quantee

Ta spółka – wydaje się – już osiągnęła sukces na rynku. I to nie tylko w Polsce, bo potwierdziła skalowalność swojego produktu za granicą, mając wdrożenia w wielu krajach zarówno w Europie, jak i Azji, Afryce i Ameryce Północnej. A rozwiązanie wydawało się na początku dość trudno „sprzedawalne”. Bo przecież narzędzie do wyceny produktów albo ubezpieczyciele mieli własne, albo korzystali ze wsparcia kilku dużych dostawców tego typu rozwiązań. A jednak pomysł zbudowania platformy do dynamicznej wyceny produktów ubezpieczeniowych, profilowania ryzyka, optymalizowania nowej sprzedaży i odnowień, oparty na nowoczesnych rozwiązaniach AI/ML znalazł szerokie grono nabywców. Oprócz ubezpieczycieli są to firmy reasekuracyjne, konsultingowe, MGA, a nawet podmioty regulacyjne rynku.

Biorąc pod uwagę potencjał i coraz większą popularność embedded insurance w różnych sektorach biznesu, firmy posiadające duże portfele klientów pewno też są czy będą wkrótce zainteresowane rozwiązaniem Quantee, które pomoże dopasować rodzaj i cenę produktu ubezpieczeniowego do zachowań i preferencji ich klientów.

Mocne strony:

1. Zespół: mocny zespół z umiejętnościami aktuarialnymi, data science, technologicznymi (ML/AI) wsparty solidnymi doradcami. Zarządzający bardzo szybko zdecydowali się wyjść poza polski rynek i budują partnerstwa z firmami konsultingowymi i technologicznymi do wsparcia swojego rozwiązania
2. Produkt: adresujący kilka wyzwań związanych z wyceną i wartością portfela ubezpieczeniowego, kluczowy dla nowoczesnego, dynamicznego

go pricingu i efektywnego wykorzystania danych o klientach

3. Trakcja: już nawiązana współpraca z kilkoma dużymi klientami z różnych branż i różnych krajów daje solidną podstawę do generowania sprzedaży

Simpl.rent

Simpl.rent jest ciekawym przykładem spółki, która ciągle się uczy, poszukuje nowych okazji do rozwoju, nie boi się pivotów. I robi to z sukcesem. Spółka wystartowała ze stosunkowo prostym produktem, Certyfikatem Najemcy, w ramach którego właściciel mieszkania może zweryfikować tożsamość i wiarygodność finansową potencjalnego najemcy. Produkt najpierw był oferowany dla indywidualnych właścicieli mieszkań, ale wraz z rozwojem rynku najmu w Polsce założyciele szybko zorientowali się, że większy potencjał jest w ofercie dla biznesu: deweloperów mieszkań na wynajem, zarządców budynków, PRS-ów, agentów nieruchomości, platform nieruchomości.

Ważnym krokiem w rozwoju spółki, jak się szybko okazało, było dołączenie ubezpieczenia do pierwotnej oferty. Dzięki nawiązaniu partnerstwa z PZU spółka zaoferowała zarówno dla najemców, jak i wynajmujących odpowiednie dla nich ubezpieczenia (OC, płatności czynszu czy ubezpieczenie mieszkania). Dzięki bardzo przyjaznemu i prostemu procesowi zakupu ubezpieczeń na platformie simpl.rent, ten produkt i kanał dystrybucji świetnie się rozwijają w ostatnich latach i notują dynamiczne wzrosty sprzedaży rok do roku. Ale startup nie spoczywa na laurach i wydaje się, że ma kolejny pomysł na wzbogacenie swojej oferty. Nawiązanie partnerstwa z PKO BP może być sygnałem do bliższej współpracy z nowym graczem, jakim są banki.

Mocne strony:

1. Zespół: młodzi założyciele, sami z doświadczeniem na rynku nieruchomości i technolo-

gii, również na rynku brytyjskim, skompletowali profesjonalny zespół, który jest w stanie sprawnie poradzić sobie z wyzwaniami i coraz to nowymi pomysłami. Zarządzający bardzo dobrze radzą sobie z pozyskiwaniem środków na rozwój spółki, również od dużych podmiotów, jak i nawiązywaniem współpracy z liderami rynku (PZU, PKO BP, Otodom, OLX, fundusze nieruchomości)

2. Produkt: spółka znalazła, a potem rozwinęła swoim produktem Certyfikat Najemcy rynek dotychczas niezaadresowany przez nikogo w Polsce. Oferta wzbogacona o produkty ubezpieczeniowe dopasowane do potrzeb najemcy/wynajmującego potwierdziła dobre rozeznanie zarządzających w potrzebach klientów. Nie bez znaczenia jest również bardzo dobra platforma technologiczna pozwalająca na sprawne wdrażanie i obsługę oferowanych usług i produktów.

3. Trakcja: startup regularnie zwiększa rok do roku sprzedaż zarówno ze swojego oryginalnego produktu, jak i przede wszystkim z ubezpieczeń. Nawiązanie współpracy z wieloma podmiotami rynku, szukanie nowych pomysłów na rozszerzenie oferty świadczy o dużym potencjale rozwojowym spółki.

Laven

Ten startup wybrał dość trudny kawałek biznesu ubezpieczeniowego: tworzenie i dystrybucję produktu ubezpieczeniowego. Ich produkt jest unikalny na polskim rynku i adresuje bolączkę polskiego systemu zdrowotnego – brak refinansowania przez NFZ kosztownych, często innowacyjnych, metod i terapii leczenia. Będąc agentem ubezpieczeniowym Allianz Partners, a później również Europy, stworzył pakiet ubezpieczeń komplementarnych oferowanych w formule ubezpieczenia grupowego. Biorąc pod uwagę z jednej strony coraz lepszą infrastrukturę medyczną i możliwości leczenia w Polsce, coraz większą świadomość pro-zdrowotną społeczeństwa, a z drugiej strony ograni-

czony zakres refinansowania szczególnie kosztownych czy innowacyjnych metod i terapii, oferta Laven adresuje te wyzwania.

Mocne strony:

1. Zespół: kompetentny zespół osób z doświadczeniem ubezpieczeniowym, medycznym i technologicznym zarówno na poziomie operacyjnym, jak i rady nadzorczej

2. Produkt: adresujący dobrze zidentyfikowaną potrzebę na rynku, unikalny, mający wsparcie dużego partnera ubezpieczeniowego

3. Trakcja: startup informuje, że już kilkadziesiąt tysięcy klientów jest objętych ich ubezpieczeniem. Nawiązana w zeszłym roku współpraca z Aon, dużym brokerem ubezpieczeniowym, zdecydowanie rozszerza możliwości dystrybucji polis Laven

Trasti

Wydawało się, że w ubezpieczeniach komunikacyjnych niczego nowego, co przyciągnęłoby klientów i pośredników, już nie można wymyślić. Dodatkowo, konkurencja cenowa na polskim rynku przez ostatnie lata pozwalała przetrwać (zarabiać?) tylko największym. A jednak Trasti, który działa jako agent generalny słoweńskiego towarzystwa ubezpieczeń w modelu FoS, znalazł pomysł na produkt, proces zakupowy, obsługowy i współpracę z dystrybutorami, który pozwolił spółce w ciągu kilku lat przekonać do siebie już kilkaset tysięcy klientów. Startup od samego początku zdecydował się w sposób maksymalny wykorzystać cyfrowe rozwiązania we wszystkich swoich procesach, zarówno związanych z relacjami z klientami (sprzedaż i obsługa posprzedażowa) i partnerami, jak i wewnętrznymi operacjami.

Spółka nie tylko odpowiada za kształt oferowanych produktów z pełnej palety ubezpieczeń komunikacyjnych, ale również sprzedaje je poprzez własną stronę i przy współpracy z pośrednikami (agenci, porównywarki) oraz zapewnia obsługę polis i likwidację szkód. Jedną z cech wyróżniających ten startup jest wykorzystanie innowacyjnych rozwiązań w różnych częściach procesu zakupowego (scoring i ocena ryzyka), jak i obsłudze posprzedażowej klienta przy wsparciu narzędzi AI. Nie bez znaczenia jest też szeroki i wygodny wybór metod płatności, w tym ratałnych.

Mocne strony:

1. Zespół: kadra zarządzająca z dużym doświadczeniem pracy w firmach ubezpieczeniowych i relacjami na rynku, zespół – posiadający potrzebne umiejętności z obszaru ubezpieczeń, IT oraz AI

2. Produkt: kompletny zakres ubezpieczeń komunikacyjnych, maksymalizacja rozwiązań cyfrowych (w tym wykorzystujących AI) przy sprzedaży i obsłudze, innowacyjna ocena ryzyka ubezpieczeniowego, prostota procesu sprzedażowego

3. Trakcja: potwierdzona ilością klientów i zbraną składką, zróżnicowane kanały dystrybucji

**TOP 5
INSURTECHÓW
OKIEM
EKSPERTÓW**



ALEKSANDRA FRIEDEL
Inwestorka, członkini zarządu Unilink

Top 5 insurtechów wybiera Aleksandra Friedel

Jako inwestorka lubię projekty impaktowe. Przy wyborze inwestycji ważne jest dla mnie uzyskanie odpowiedzi na pytanie „WHY?”. Po co ktoś coś robi? Jako inwestorka szukam projektów, które nie tylko są rentowne, ale także rozwiązują realne problemy, wprowadzają innowacje i mają pozytywny wpływ społeczny. Nie inwestuję w projekty, na których się nie znam lub w których nie mogę wesprzeć founderów merytorycznie, networkingowo lub mentorsko.

Z branżą ubezpieczeniową jestem związana od samego początku swojej kariery zawodowej, którą zaczęłam 23 lata temu w KPMG w Hanowerze w dziale audytu spółek z sektora ubezpieczeniowego.

Łączę w sobie wszechstronne doświadcze-

nie finansowe i menadżerskie, zdobyte zarówno w zagranicznych, jak i polskich spółkach rynku ubezpieczeń, z perspektywą przedsiębiorcy, którą jestem od ponad 8 lat, kiedy dołączyłam jako akcjonariuszka i członkini zarządu do Unilink. Inwestycja w Unilink była moją najlepszą

decyzją inwestorską. Wierzę, że biznes tworzą ludzie z pasją, wizją i celem, którzy angażują się całym sercem w jego powodzenie.

Oprócz udanych inwestycji mam też kilka nieudanych... Lekcje, jakie z nich wyciągnęłam, to: nie inwestuję w projekty, gdzie founder ma tylko pomysł, ale żadnego doświadczenia biznesowego, jest wtedy biznesowo i operacyjnie jak „we mgłę”, nie inwestuję też w projekty nieskalowalne, ani kiedy nie ma „chemii” z pomysłodawcą i zespołem. Widziałam świetne projekty, które padały przez brak dobrej komunikacji i niegranie do jednej bramki.

Wyjaśniając wspomnę, że nie wybrałam projektów konkurencyjnych do tego, co robimy w Grupie Unilink, a także tych, których sami jesteśmy autorami. Przy wyborze moich typów kierowałam się spojrzeniem, jaką potrzebę dany projekt adresuje. Jak odpowiada na pytanie „WHY?” Wierzę bowiem, że długoterminowo dochodowe są te projekty, które odpowiadają na ważne potrzeby klientów, towarzystw i innych uczestników rynku.

Oto projekty, których odpowiedź na pytanie „WHY?” – rozumiane jako „po co?” mnie przekonuje:

1. Bolttech

Jestem zwolenniczką inteligentnych rozwiązań w ramach tzw. embedded insurance, które są niedrogie i łatwo integrowane z produktami, takimi jak sprzęt elektroniczny. Firma Bolttech odpowiada na pytanie „WHY?” przez zdejmowanie troski o ochronę sprzętu z barków klientów. Cenię sobie spokój ducha, który daje mi świadomość, że zakupiony lub wynajęty sprzęt jest odpowiednio ubezpieczony, bez konieczności dodatkowego angażowania się w procesy ubezpieczeniowe. Mamy złą historię ochrony ubezpieczeniowej dołączanej do produktów, której klient nie był świadomy i z której nie korzystał. Bolttech, jako międzynarodowy lider

insurtech, pokazuje, jak ważne jest zapewnienie wysokiej jakości ochrony, której klienci mogą być rzeczywiście świadomi i z której chętnie skorzystają.

2. Cachet

Ten estoński startup, założony w 2018 roku, skutecznie wykorzystuje technologię i analizę danych do dostarczania ubezpieczeń typu „usage-based”. To idealne rozwiązanie dla tych, którzy nie chcą płacić za polisę, której nie „wykorzystają”. Cachet wyróżnia się na tle innych ofert rynkowych, dostosowując koszty ochrony do faktycznego użytkowania pojazdu, co stanowi racjonalne i ekonomiczne podejście do ubezpieczeń. Dzięki zastosowaniu zaawansowanych technologii i analizie danych, Cachet odpowiada na pytanie „WHY?” przez adresowanie indywidualnych potrzeb klientów w nowoczesny sposób.

3. Carrot

Każdy, kto doświadczył szkody całkowitej w zdarzeniu komunikacyjnym, spotkał się „zaniżoną” wypłatą odszkodowania. Owo zaniżenie odpowiada wartości wraku samochodu. Nawet jeśli pojazd uległ znacznemu uszkodzeniu, nadal posiada pewną wartość rezydualną. Firma Carrot skutecznie odpowiada na jedno z największych wyzwań w sektorze ubezpieczeń komunikacyjnych – problem zaniżonych odszkodowań za szkody całkowite.

Carrot poprzez przejęcie odpowiedzialności za proces likwidacji szkód i współpracę ze sporym gronem ubezpieczycieli znacząco usprawnia ten proces. Dzięki doświadczeniu i umiejętnościom ich zespołu Carrot odpowiada na pytanie „WHY?” poprzez podniesienie standardów obsługi klienta i efektywność procesu likwidacji szkód.

4. hiPRO

Ubezpieczenia pełnią kluczową rolę w ochronie majątku, ale ich efektywność zależy od adekwatności sumy ubezpieczenia do wartości zabezpieczonego mienia. Posiadanie ochrony domu wartego 2 mln zł przy sumie ubezpieczenia wynoszącej tylko 500 tys. zł nie zapewni pełnego odtworzenia wartości mienia w przypadku szkody. HiPRO odpowiada na tę potrzebę, umożliwiając klientom zabezpieczenie się na adekwatne sumy oraz zakup dodatkowej ochrony poprzez elastyczne rozłożenie płatności składki na wygodne raty. Dzięki temu klienci mogą zabezpieczyć swoje mienie w sposób bardziej kompleksowy i ekonomiczny, co przekłada się na większą dostępność i atrakcyjność produktów ubezpieczeniowych.

5. Iceye

Wierzę w technologię w służbie ubezpieczeń. Dzięki technologii lepiej szacujemy ryzyka, personalizujemy ofertę ubezpieczeń, lepiej i szybciej likwidujemy szkody. Firma Iceye wykorzystuje zaawansowane technologie satelitarne, które pozwalają rozwijać systemy wczesnego ostrzegania, na przykład o ryzyku powodziowym. Umożliwia to nie tylko szybsze i dokładniejsze reagowanie na nadchodzące zagrożenia, ale również precyzyjniejsze szacowanie wysokości szkód, co znacząco wpływa na obniżenie kosztów likwidacji szkód. Niższe koszty likwidacji szkód to niższa cena ubezpieczeń dla klienta. Adekwatność ceny, która z jednej strony jest akceptowalna przez klienta, z drugiej rynkowa dla towarzystwa ubezpieczeniowego, pozwala zmniejszać lukę ubezpieczeniową – to dla mnie silne „WHY?”.

TOP 5 INSURTECHÓW OKIEM EKSPERTÓW



JAN KASTORY

Założyciel funduszu astorya.vc i astorya.io

Top 5 insurtechów wybiera Jan Kastory

To już kolejna edycja, przy której pracujemy z Idą i cashless.pl nad raportem na temat polskich insurtechów. Wybór top 5 jest trudny. Tym razem oprę się jedynie na twardych danych. Dlaczego? Mianowicie dlatego, że jedynie poprzez publikowanie twardych danych o naszych wynikach finansowych, RoI z wdrożeń, wielkościach rund finansowania, exitów itp. możemy pokazać powagę insurtechowych biznesów.

TELEMEDI.CO, za exit

Moje tegoroczne zestawienie otwiera, założone w 2014 roku przez Pawła Sieczkiewicza, Telemedi, które:

- współpracuje w Polsce z 13 ubezpieczycielami i 8 firmami assistance,
- przynosi im realną wartość, osiągając:
 - o 60% obniżenie kosztów świadczeń medycznych
 - o 20% obniżenie kosztów likwidacji świadczeń medycznych
- deklaruje 50 mln zł rocznych przychodów:
 - w 2021 roku, według Money.pl, Telemedi obsługiwało ponad 100 tys. konsultacji miesięcznie

- w 2023 roku, według mamstartup.pl, z Telemedi korzystało ponad 300 tys. osób

Warto przypomnieć, że w spółkę zainwestowały Black Pearls VC, PKO VC, Adamed i Uniq Ventures, a w 2023 większościowy pakiet udziałów w spółce Telemedi nabył Mavie, austriacki dostawca usług medycznych. Dzięki temu, Black Pearls VC zarobił 3,5-krotnie na swojej pierwotnej inwestycji.

TRASTI, za świetne wyniki w krótkim czasie

Kolejne na mojej liście jest Trasti, które na razie bardzo nieśmiało, ale jednak od niedawna zaczęło chwalić się swoimi osiągnięciami, imponującymi na skalę europejskich insurtechów:

- 300 tys. sprzedanych polis przez 3 lata od początku działalności (2021)
- 180 tys. nowych klientów w 2023 roku
- 134 mln zł przypisu składki w 2023 roku
- ok. 36 mln zł, które Trasti pozyskało od inwestorów na zbudowanie biznesu jest zdecydowanie poniżej kwot, które pozyskują zachodni konkurenci o podobnych wynikach.

Liczbę mówią same za siebie. Gdyby tylko Trasti komunikowało o nich śmielej i częściej, to pewnie o nieznanym startupie z Polski pisałoby główne światowe media branżowe.

QUANTEE, za realizację międzynarodowych ambicji

Numerem 3 na mojej liście jest Quantee. Prawdopodobnie najbardziej światowy polski insurtech. Bardzo doceniam międzynarodowe ambicje i brak kompleksów Dawida Kopczyka i Mateusza Gintrowskiego. Quantee nie ogłosiło zbyt wielu liczb i rezultatów, ale wiemy, że:

- dotychczas zebrano „jedynie” 750 tys. euro od inwestorów
- które pozwoliło spółce podpisać ponad 20 partnerstw, w tym 13 z dużymi międzynarodowymi

wymi klientami: DKV Seguros (Hiszpania), Hannover Re (Niemcy), InterRisk

Te wyniki oznaczają dużą efektywność w wydawaniu pieniędzy inwestorów. Quantee w obszarze nowych technologii pricingowych zaczyna być w Europie bardzo widocznym graczem. Anegdotalnie, bardzo mnie cieszą rozmowy z zagranicznymi ubezpieczycielami, którzy dowiadując się, że jestem Polakiem, wspominają „o, a my robimy pilota z Quantee”. Brawo!

ICEYE, za skalę sukcesu

Zdecydowanie uważam, że powinniśmy być dumni z Iceye. Spółka założona w Finlandii, ale z Polską łączy ją: osoba założyciela prezesa – Rafała Modzelewskiego, polski fundusz OTB Ventures jako inwestor, ponad 70 osób, które (według LinkedIn) pracują w polskim biurze. Iceye może pochwalić się:

- 100 mln USD przychodu w 2023 roku
- 438 mln USD zebranych od inwestorów
- zatrudnieniem ponad 600 osób, które wzrosło według LinkedIn o prawie 50%, wbrew dużej korekcie na rynku technologicznym
- 30 satelitami własnej produkcji, które zamieściło na orbicie, robiącymi zdjęcia z dokładnością do 50 cm
- klientami ubezpieczeniowymi, którzy w kontekście ryzyk klimatycznych uznawani są za najbardziej innowacyjnych na świecie: Tokio Marine, Swiss Re, Descartes i Axa Climate

TENSORFLIGHT, za realizację międzynarodowych ambicji

Od kilku lat obserwuję startup Tensorflight. Insurtech założony przez Polaków w Stanach zatrudnia większość swojego zespołu w Polsce, a pomimo korekty na rynku, spółka (według LinkedIn) zwiększyła zatrudnienie w ciągu 2 lat o 50% do 36 osób. Co godne uwagi:

- klienci wśród czołowych ubezpieczycieli na

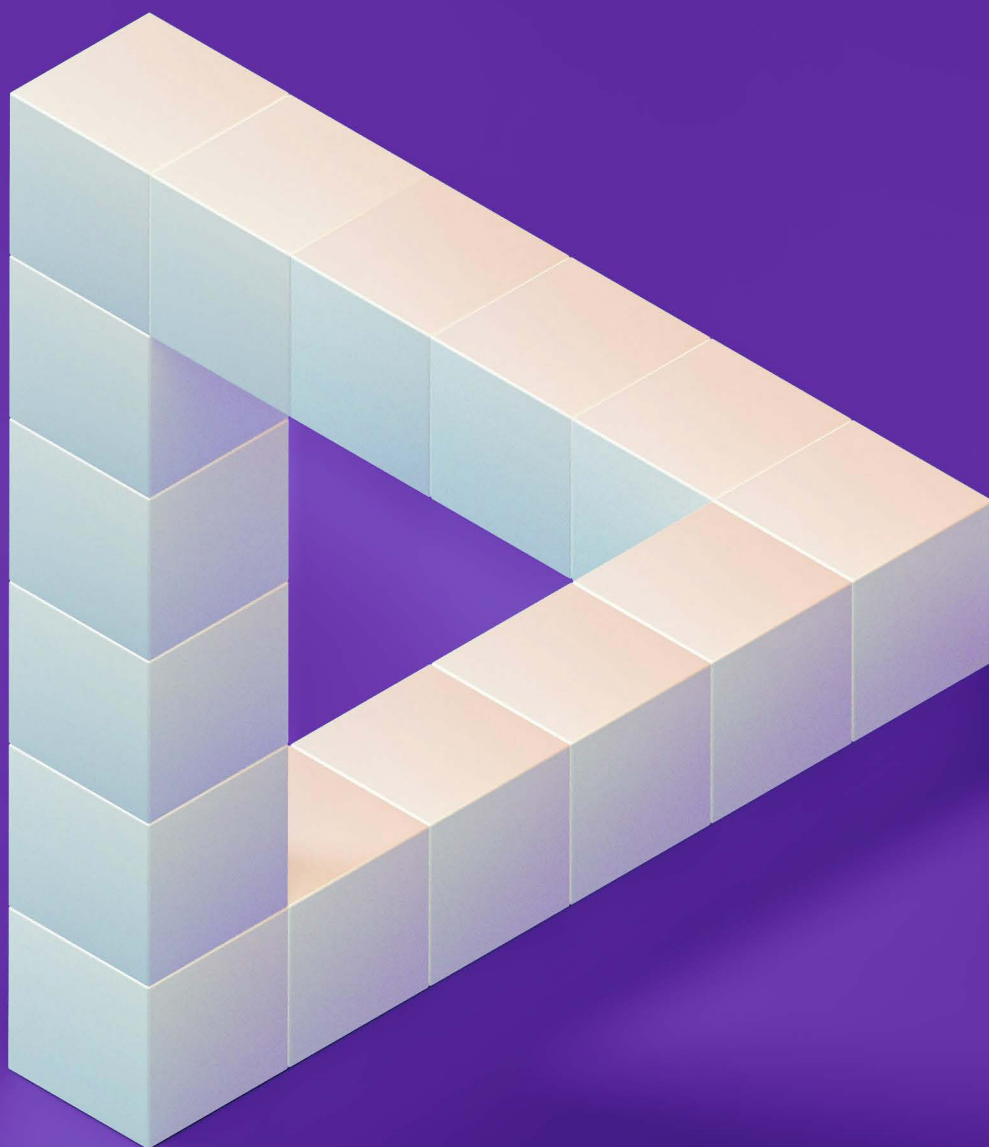
świecie: QBE, PZU, Munich Re, Zurich Insurance Group, MS Amlin

- o 50% redukcja kosztu audytu nieruchomości
- dla 50 tys. budynków szkolnych w Wielkiej Brytanii, według mojego szacunku, ponad 8000 godzin roboczych, czyli 200 tygodni pracy.
- analiza szkód wojennych w ponad 67,5 tys. budynkach w Mariupolu, Irpieniu i Buczy od kwietnia 2022 roku

Nie wymieniałem w moim zestawieniu kilku spółek, które bardzo cenię, np. Carrot, Simpl. rent, Skyblu, Laven, Minte.ai, głównie z powodu braku danych nt. wyników tych insurtechów. Zwłaszcza że mają się czym pochwalić. Dopóki nie będziemy się chwalić naszymi sukcesami, dopóty duzi partnerzy branżowi będą w nas widzieć małe startupy, a nie poważnych partnerów do współpracy.

INSURTECHY
W POLSCE VOL.3

Insurtechy



PARTNERZY WSPIERAJĄCY



UNIQA

PARTNER MERYTORYCZNY





Asekuro.pl

Rok założenia: start aplikacji 2018

Osoba zarządzająca: Rafał Kalicki

Liczba pracowników: 7

działalność

Model biznesowy: D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 17

finansowanie

Podstawowe źródło finansowania: środki własne, anioł biznesu

Aplikacja Ubezpieczenia Asekuro.pl to ogólnodostępna aplikacja do ubezpieczeń osobistych, do pobrania z Google Play i App Store. W aplikacji klient ma możliwość porównania ofert wielu ubezpieczycieli i zakupu polis komunikacyjnych, turystycznych, mieszkań i domów, NNW, może także zabezpieczyć swój smartfon czy rower. Wszystko za pomocą kilku kliknięć. Po zakupie wszystkie polisy i dokumenty klient ma w jednym miejscu, zawsze przy sobie, bez konieczności drukowania, także te już wygasłe. Może również liczyć na powiadomienia o zbliżającym się przeglądzie technicznym oraz kończącym się okresie ubezpieczenia, a także sprawdzić wartość swojego pojazdu według bazy InfoExpert.

Dodatkowo insurtech udostępnił klientom swoją porównywarę i narzędzie do zakupu polis komunikacyjnych i turystycznych także na stronie internetowej. Asekuro.pl nawiązało też współpracę z operatorem aplikacji Senior App. W ramach tego partnerstwa użytkownicy Senior App (głównie osoby starsze) mogą szybko i łatwo skorzystać z bezpłatnej konsultacji ubezpieczeniowej ze specjalistą Asekuro.pl.



bolttech

Rok założenia: 2020, w Polsce od 2023

Osoba zarządzająca: Rob Schimek

Liczba pracowników: 1,5 tys.

działalność

Model biznesowy: B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia korporacyjne, ubezpieczenia sprzętu

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: ponad 230 na całym świecie, 1 w Polsce

Osiągnięcia biznesowe: ponad 700 partnerów na całym świecie, 11 w Polsce, średnio 250 tys. sprzedanych polis miesięcznie

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC

Dotychczasowe źródła finansowania: VC, projekt na siebie zarabia

Suma dotychczas zebranego finansowania: 493 mln dolarów (rundy serii A i B)

Inwestorzy: Tokio Marine, MetLife, Khazanah, LeapFrog Investments, EDBI, Activant Capital, B Riley Venture Capital, BRV Capital Management, Alma Mundi Ventures, Pacific Century Group

Bolttech to szybko rozwijający się międzynarodowy insurtech, który za pośrednictwem platform swoich partnerów oferuje klientom dopasowane do ich potrzeb i niedrogie produkty ubezpieczeniowe. Oparty na technologii ekosystem ubezpieczeniowy zapewnia połączenie między ubezpieczycielami, dystrybutorami i klientami na ponad 35 rynkach. Firma specjalizuje się w dostarczaniu ochrony w modelu embedded insurance we współpracy z partnerami dystrybucyjnymi z branż telekomunikacyjnej, dostawców elektroniki, instytucji finansowych, handlu stacjonarnego i e-commerce oraz innych.

W minionym roku firma pozyskała finansowanie w kwocie 246 mln dolarów, co jest jedną z najwyższych rund dla insurtechów.

Z polskiej perspektywy zaś szczególnie istotne jest, że w październiku zeszłego roku bolttech zdecydował się kupić polskie Digital Care, zapewniając sobie miejsce wśród insurtechów operujących nad Wisłą. Akwizycja ma mu pomóc zrealizować cele zwiększenia obecności w regionie EMEA (Europy, Bliskiego Wschodu i Afryki), wzrostu całego biznesu, w tym szczególnie w branży telekomunikacyjnej. Dzięki przejęciu bolttech zamierza wejść także na kolejne rynki: do Polski, Chorwacji, Litwy i Republiki Południowej Afryki, gdzie działało Digital Care.

Przejęte przez bolttech Digital Care to podmiot dobrze znany branży ubezpieczeniowej. Firma zajmuje się bowiem wynajmem, serwisem i ochroną elektroniki użytkowej, takiej jak telefony, tablety i laptopy. O jej apetycie w zareksie ubezpieczeń świadczy fakt, że rok temu podmiot powołał nową spółkę pod nazwą Digital Care Insurance i uzyskał dla niej licencję ubezpieczeniową. Ostatecznie zwyciężyła jednak inna wizja rozwoju – podmiot trafił pod skrzydła bolttechu i tak będzie mógł wnieść swoje doświadczenie do sektora ubezpieczeniowego.



Cachet

Rok założenia: 2018, start w Polsce 2021

Osoby zarządzająca: Hedi Maradisso i Kalle Palling

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C, D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja, produkt

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: w Polsce 12

Osiągnięcia biznesowe: wprowadzenie nowego produktu z obszaru mikromobilności, 12 nowych partnerstw biznesowych z podmiotami z segmentu mikromobilności oraz platformami wspierającymi gigworkerów, ponad 400 sprzedanych polis (w tym duże polisy grupowe), ponad 1 mln zł przypisu

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC, aniołowie biznesu

Dotychczasowe źródła finansowania: VC, aniołowie biznesu, crowdfunding

Suma dotychczas zebranego finansowania: 7 mln euro

Inwestorzy: Truffle Capital, Uniqa Ventures, Icebreaker.vc, Lemonade Stand

Cachet to estoński insurtech, który oferuje spersonalizowane ubezpieczenia typu „usage-based” dla klientów cyfrowych platform. Tworzy ofertę w oparciu o dane agregowane z platform dotyczące np. czasu pracy i stylu jazdy kierowców. Dzięki technologii i zaawansowanej analizie danych insurtech jest w stanie lepiej ocenić potrzeby klientów i ich profil ryzyka.

Oprócz samych ubezpieczeń insurtech oferuje także klientom indywidualnym, jak też klientom korporacyjnym (np. właścicielom flot pojazdów) dodatkowe usługi i cyfrowe narzędzia, które pomagają zarządzać polisami i optymalizować koszty ubezpieczeń.

W ciągu minionego roku Cachet uruchomił ofertę ubezpieczeń dla mikromobilności. Insurtech ubezpiecza rowery i hulajnogi, a z ochrony mogą skorzystać zarówno klienci indywidualni, jak i osoby wykorzystujące jednoślady do pracy czy zarządcy flot tego typu pojazdów. Uruchomiło również platformę Cachet Mobility, służącą do zarządzania flotami pojazdów na wynajem.



Carrot

Rok założenia: 2018

Osoby zarządzające: Jarosław Czułek, Andrzej Jarczyk, Magdalena Trych-Chotuj

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: likwidacja szkód

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt zarabia na siebie

Carrot prowadzi aukcje online samochodów powypadkowych dla większości polskich zakładów ubezpieczeń i firm leasingowych. Przejmuje na siebie cały proces obsługi szkód całkowitych i istotnych. Łączy technologię (system aukcyjny i logistyczny) z fizycznym odbiorem pojazdów, logistyką i składowaniem, a następnie sprzedają, rozliczeniem transakcji z zakładem ubezpieczeń i urzędami (np. zgłoszenie zbycia i wypowiadanie ubezpieczenia).

W toku rozwoju insurtechu dopracowano system aukcyjny, m.in. w zakresie automatyzacji licytacji. Dodatkowo rozszerzono działalność – wcześniej Carrot skupiał się na obsłudze szkód całkowitych, teraz zajmuje się również pojazdami po uszkodzeniach częściowych.

clicket

Clicket

Rok założenia: 2020

Osoba zarządzająca: Karol Chrzastek

Liczba pracowników: 2

działalność

Model biznesowy: B2B2C, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia zdrowotne

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 1

Osiągnięcia biznesowe: 3,5 tys. klientów, 4,8 tys. sprzedanych polis, 815 tys. zł rocznego przypisu składki

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Suma dotychczas zebranego finansowania: 200 tys. zł

Clicket to startup technologiczny, skupiający się na dystrybucji produktów ubezpieczeniowych. Prowadzony we współpracy z Axa Assistance. Insurtech szczególnie skupia się na dotarciu z ofertą do obcokrajowców spoza UE, którzy mogą za jego pośrednictwem kupić obowiązkowe ubezpieczenia kosztów leczenia.

W toku rozwoju podmiot zrezygnował z planów rozwijania aplikacji mobilnej dla klientów do samodzielnego zakupu polis, postawił zaś na współpracę z partnerami – agencjami ubezpieczeniowymi, agencjami pracy, biurami legalizacji pobytu, którym do starcza narzędzia pozwalające ubezpieczyć aplikantów starających się o wizę.

Climatica

Climatica.AI

Rok założenia: 2021

Osoba zarządzająca: Mateusz Olszewski

Liczba pracowników: 3

działalność

Model biznesowy: B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia korporacyjne

Główny obszar działania: produkt, underwriting, dystrybucja, likwidacja szkód

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: 2

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, VC, aniołowie biznesu, crowdfunding

Suma dotychczas zebranego finansowania: 3 mln zł

Inwestorzy: FundingBox, Startup Wise Guys

Decision
Sciences
Company

Climatica.AI tworzy ubezpieczenia parametryczne chroniące przed ryzykami klimatycznymi oraz niekorzystnymi warunkami pogodowymi. Swoją ofertę kieruje do branż, których biznes jest wrażliwy na takie ryzyka, np. turystyka lub energetyka odnawialna. Działa w modelu managing general agency (MGA) i tworzy produkty dla dystrybutorów lub organizacji reprezentujących klienta końcowego (m.in. agencje turystyczne i brokerzy) przy współpracy z risk carrierami. W zeszłym roku sprzedaż ubezpieczeń przygotowanych przez ClimaTikę rozpoczął jeden z największych touroperatorów działających w Polsce – Itaka.

W toku rozwoju insurtech rozszerzył swoją ofertę turystyczną o dodatkowe ryzyka oraz stworzył prototyp produktu dla producentów energii odnawialnej.

Decision Sciences Company

Rok założenia: 2021

Osoba zarządzająca: Marek Balcerzak

Liczba pracowników: 4

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: underwriting

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 3

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping, granty

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, granty

Suma dotychczas zebranego finansowania: 5,5 mln zł

Inwestorzy: NCBR

Decision Sciences Company specjalizuje się w badaniu skuteczności decyzji zarządczych zakładów ubezpieczeń, podejmowanych w warunkach wysokiej zmienności otoczenia i presji konkurencyjnej. W minionym roku podmiot ukończył prace badawczo-rozwojowe nad Ratebook – rozwiązaniem automatyzującym procesy decyzyjne w pricingu z wykorzystaniem AI w zakresie uczenia optymalizacji marży na bieżąco. Rozwiązanie kierowane jest szczególnie do średnich i małych towarzystw, które nie mogą pozwolić sobie na rozbudowane zespoły analityczne. Wśród ostatnich dokonań firma wskazuje na osiągnięcie rentowności. Ma klientów zarówno z Polski, jak i z zagranicy.



Ebeema

Rok założenia: 2021

Osoby zarządzające: Marcin Sowiński

Liczba pracowników: 2

działalność

Model działalności: B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia sprzętu (smartfony/IT/RTV/AGD i inne)

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: 1

Osiągnięcia biznesowe: ponad 10 partnerów, 1900 sprzedanych polis, 550 tys. zł przypisu składki za pośrednictwem Ebeemy

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: środki własne, projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: środki własne

Ebeema działa w obszarze embedded insurance, czyli ubezpieczeń wbudowanych. Ułatwia rozpoczęcie oferowania ubezpieczeń podmiotom, których główna działalność skupia się na innych obszarach. Insurtech specjalizuje się w ubezpieczeniach sprzętu elektronicznego (telefony, komputery, tablety) oraz RTV i AGD, które wprowadza m.in. do platform e-commerce oferujących tego typu urządzenia. Łatwą integrację ze sklepem zapewnia wystawione przez Ebeemę API oraz wtyczki do popularnych sklepów internetowych. Może również pomóc przy wdrożeniu ubezpieczeń do sklepów stacjonarnych czy do sprzedaży przez call center.

Oprócz ubezpieczeń dosprzedawanych do elektroniki i artykułów gospodarstwa domowego insurtech proponuje także polisy dla nabywających narzędzia i sprzęt ogrodniczy. W planach ma zaś wprowadzenie dodatkowych udogodnień w obszarze likwidacji szkód.



ecom

Rok założenia: 2016

Osoby zarządzające: Michał Jackowiak

Liczba pracowników: 75

działalność

Model działalności: B2B, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia na życie

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba klientów, z którymi podmiot współpracuje: 27

Osiągnięcia biznesowe: 1,7 mln sprzedanych polis, 1,2 mld zł rocznego przypisu za pośrednictwem rozwiązań ecomu, z których korzysta 21 tys. sprzedawców ubezpieczeń

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: środki własne, projekt na siebie zarabia

ecom to dostawca oprogramowania dla sektora ubezpieczeniowego i finansowego. Działając w modelu independent software vendor, projektuje kompleksowe systemy, narzędzia sprzedażowe, kalkulatory ubezpieczeniowe, aplikacje mobilne i spersonalizowane rozwiązania. Oferuje doradztwo biznesowe i IT zarówno dla ugruntowanych firm, jak i startupów. Pośrednikom ubezpieczeniowym oferuje dostępne w chmurze prywatnej systemy dla multiagencji (takich jak CUK, NAU, Ubezpieczenia od A do Z czy Diamond Finance), a także dostępny w chmurze publicznej i oferowany w modelu software as a service AgentBox. Do rozwoju i sprzedaży tego ostatniego powołana została osobna spółka (opisana poniżej), w której ecom jest inwestorem. Wśród oferowanych przez insurtech produktów można też znaleźć m.in. silniki taryfowe i systemy dla towarzystw ubezpieczeniowych, aplikacje do samoobsługi czy rozwiązania z zakresu digital workplace.

Główny nacisk firma kładzie na projektowanie narzędzi online, które wspomagają pracę agentów w różnych obszarach, m.in. usprawniając kalkulację, ale i ułatwiając klientom samoobsługę w czynnościach, w których można zmniejszyć zaangażowanie agenta.

AgentBox

AgentBox (InsUnified)

Rok założenia: 2018

Osoba zarządzająca: Michał Jackowiak

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia na życie

Główny obszar działania: dystrybucja

Osiągnięcia biznesowe: 20 klientów, 6,7 tys. aktywnych użytkowników, 850 tys. wystawionych polis, 3,5 mln kalkulacji, 540 mln zł przypisu z polis wystawionych za pośrednictwem narzędzia, 21 zintegrowanych ubezpieczycieli

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

Inwestorzy: ecom

AgentBox to brand rozwijany przez spółkę InsUnified, powołaną przez ecom. Oferuje dostępny w formie abonamentowej system dla multiagencji i agentów ubezpieczeniowych. Aplikacja umożliwia porównanie ofert i sprzedaż produktów ubezpieczeniowych (komunikacja, domy i mieszkania, lifestyle, podróże, życie), z uwzględnieniem możliwości modyfikacji zakresów, sum ubezpieczenia czy parametrów dodatkowych. Pomaga agentowi zarówno przy sprzedaży stacjonarnej, jak i zdalnej, zapewniając standardy obsługi zgodne z obowiązującymi przepisami (zarządzanie danymi, zgody, APK).

hiPRO

hiPRO

Rok założenia: 2017

Osoba zarządzająca: Tomasz Kasprzak

Liczba pracowników: 5

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba klientów, z którymi podmiot współpracuje: 3 ubezpieczycieli i najwięksi dystrybutorzy

Osiągnięcia biznesowe: ponad 20 tys. klientów rocznie korzysta z rozwiązania ratalnego hiPRO, 20 mln zł rocznego przypisu składki, według danych insurtechu zaoferowanie rat prowadzi do wzrostu średniej składki o 30-50 proc., zapewnia także wzrost konwersji oraz poprawę współczynnika szkodowości

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

Suma dotychczas zebranego finansowania: 3 mln zł

Inwestorzy: współwłaściciele

hiPRO dostarcza rozwiązanie do finansowania składek ubezpieczeniowych łączące klientów i dystrybutorów/zakłady ubezpieczeń z dostawcami finansowania. Platforma może zostać zintegrowana w prosty sposób za pomocą API z systemem partnera lub można z usług hiPRO korzystać bez integracji, przez stronę internetową. Zapewniając dostęp do firm oferujących finansowanie, insurtech wpływa na wzrost sprzedaży polis, klienci mogą sobie bowiem pozwolić na droższe ubezpieczenia lub na zakup dodatkowych produktów. Dodatkowym obszarem działalności hiPRO są narzędzia wspierające w komunikacji bezpośredniej przez komunikatory oraz platforma do mikrobonusów dla osób sprzedających polisy ubezpieczeniowe. Przykładowo w TUZ Ubezpieczenia hiPRO, oprócz obsługi płatności klientów, wdrożyło również wirtualnego menedżera dla pośredników, działającego w aplikacji Messenger. Bot nie tylko komunikuje się z siecią, ale też wypłaca agentom mikrobony i nagrody konkursowe w czasie rzeczywistym. W minionym roku podmiot rozszerzył bezpośrednią współpracę z dystrybutorami ubezpieczeń. Zintegrował swoje rozwiązanie z kolejną porównywarką (Rankomat), a także największym dystrybutorem ubezpieczeń w Polsce Unilink (uniratka.pl), co przyczyniło się do znacznych wzrostów sprzedaży. Wdrożył również system przekazywania środków w ramach bonusów dla pośredników na wirtualne karty płatnicze. W 2024 roku hiPRO zamierza rozszerzyć działalność poza branżę ubezpieczeniową, stając się ogólną platformą finansowania.



iBooster (Polskie Polisy)

Rok założenia: 2013

Osoby zarządzające: Michał Dworakowski, Paweł Gabriel

Liczba pracowników: 12

działalność

Model biznesowy: B2B, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja

Liczba klientów, z którymi podmiot współpracuje: 10 multiagencji

Osiągnięcia biznesowe: 115 tys. sprzedanych polis, 69,6 mln zł przypisu, 1,1 mln kalkulacji za pośrednictwem dostarczanego narzędzia, 20 zintegrowanych ubezpieczycieli

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: projekt na siebie zarabia

iBooster to narzędzie usprawniające pracę pośredników ubezpieczeniowych. Dzięki integracji z API iBoostera pośrednik ma w jednym dostęp do poszczególnych zakładów ubezpieczeń: kalkulacje, oferty, wystawianie polis.

Ponadto firma oferuje aplikację webową MultiMarket, w której agent może przejść cały proces sprzedażowy. Narzędzie może zostać zintegrowane z dowolnym systemem CRM.

Insurtech oferuje również wsparcie konsultingowe oraz outsourcing usług IT.

ICEYE

Iceye

Rok założenia: 2015

Osoby zarządzające: Rafał Modrzewski, Pekka Laurila

Liczba pracowników: ponad 600

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: uderwriting, likwidacja szkód

finansowanie

Podstawowe źródło finansowania: VC

Suma dotychczas pozyskanego finansowania: ponad 400 mln dolarów

Iceye to fińsko-polski startup, będący operatorem sieci satelitów wykonujących zdjęcia powierzchni Ziemi. Z jego usług korzystają m.in. ubezpieczyciele, w tym jeden z największych reasekuratorów: Swiss Re. Iceye to podmiot mający swoje korzenie w pracach uniwersyteckiej grupy, której zadaniem było zbudowanie pierwszego fińskiego nanosatellity. Z czasem studencki projekt przekształcił się w firmę, a ta pozyskała zaufanie inwestorów. O sukcesie Iceye zdecydowało m.in. zbudowanie

pierwszego na świecie satelity SAR o wadze nieprzekraczającej 100 kg. Obecnie startup ma biura zarówno w Finlandii, jak i w Polsce, a na orbitę trafiają kolejne satelity zbudowane przez tę spółkę.

W ramach współpracy ze Swiss Re, startup umożliwia reasekuratorowi monitorowanie stanu rzek na całym świecie w czasie zbliżonym do rzeczywistego. Dzięki temu może rozwijać system wczesnego ostrzegania o ryzyku powodzi, a jednocześnie dane pozyskiwane od Iceye pozwalają na szybsze rozpatrywanie roszczeń i wypłacanie odszkodowań. Dane z mikrosatelitów Iceye wykorzystuje również np. insurtech Descartes, specjalizujący się w ubezpieczeniach parametrycznych. Startup oferuje polisy, w ramach których zapewnia szybkie wypłaty w razie szkód spowodowanych przez powódź, burzę, gradobicia, susze i inne skutki działania przyrody.



INSLY

Insly

Rok założenia: 2013, start w Polsce: 2014

Osoba zarządzająca: Risto Rossar w centrali, w Polsce Piotr Bartos

Liczba pracowników: 40 w zespole zajmującym się działalnością w Polsce

działalność

Model biznesowy: B2B, usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia korporacyjne, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne

Główny obszar działania: dystrybucja

Osiągnięcia biznesowe: ponad 6 tys. aktywnych użytkowników, agenci z wykorzystaniem platformy Insly dokonują niemal 150 tys. kwotacji ubezpieczeń komunikacyjnych miesięcznie, łącznie w 2023 r. agenci wystawili przez platformę polisy warte ponad 1 mld zł

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: VC, aniołowie biznesu, projekt na siebie zarabia

Suma dotychczas zebranego finansowania: finansowanie kapitałowe w wysokości 5,8 mln euro oraz 1,5 mln funtów finansowania w postaci pożyczki

Inwestorzy: Black Pearls, Concentric, Uniqa Ventures, grupa aniołów biznesu, Hambro Perks

Insly jest dostawcą platformy technologicznej dla ubezpieczycieli, pośredników ubezpieczeniowych i MGA, która umożliwia digitalizację i automatyzację ich działalności w zakresie dystrybucji, administrowania polisami, underwritingu, likwidacji szkód i obsługi roszczeń, rozliczeń finansowych i reasekuracji. Od 2022 r. insurtech oferuje te rozwiązania w technologii no/low-code w chmurze obliczeniowej, łatwej w konfiguracji i szybkiej do wdrożenia oraz bezpiecznej i zgodnej z regulacjami.

W Polsce firma znana jest przede wszystkim z działalności dedykowanej pośrednikom ubezpieczeniowym – agentom, OFWCA i brokerom, którym oferuje platformę CRM z możliwością porównania składek i wystawienia polis oraz wsparciem compliance. W 2023 r. Insly wprowadziło: moduł do rozliczeń płatności gotówkowych w agencji, moduł do bezpiecznego przesyłania dokumentów, moduł do analityki sprzedaży oraz efektywności pracy w agencji oraz umożliwiło masowy import polis z PDF.

Platforma staje się też dla ubezpieczycieli narzędziem poszerzania dystrybucji ubezpieczeń i wzmacniania relacji z agentami. Polskie operacje odpowiadają za ponad 20 proc. globalnych przychodów Insly. Od 2023 Insly jest właścicielem ubezpieczeniowego ramienia TubaPay (obecnie InslyPay) do przyjmowania i rozliczania płatności za polisy realizowanych kartą płatniczą i Blikiem.



Inssue Technologies

Rok założenia: 2017

Osoby zarządzające: Marcin Dudek, Marcin Mazgaj

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia korporacyjne

Główny obszar działania: produkt

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

Po pivocie, jaki firma wykonała w 2022, skupia się na rozwiązaniach w zakresie monitoringu ryzyka i zagrożenia pożarowego w ubezpieczeniach korporacyjnych. Jej oferta łączy technologię przemysłowego internetu rzeczy, analizy chmurowej i transferu danych. Rozwiązanie funkcjonujące pod nazwą Fisense umożliwia przedsiębiorstwom skuteczniejsze zarządzanie ryzykiem ubezpieczeniowym, w tym ryzykiem pożarowym, i reakcję na zagrożenie o wiele wcześniej, niż w analogowej inżynierii ryzyka i dostępnych systemach sygnalizacji pożarowej.



Laven

Rok założenia: 2021

Osoba zarządzająca: Piotr Karda

Liczba pracowników: 5

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia zdrowotne

Główny obszar działania: produkt, underwriting, dystrybucja

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: 2

Osiągnięcia biznesowe: ponad 80 tys. klientów objętych produktami Laven

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC, aniołowie biznesu

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, granty, VC, aniołowie biznesu

Suma dotychczas zebranego finansowania: 4 mln zł

Inwestorzy: 4growth, InnoVenture

Laven tworzy komplementarne ubezpieczenia zdrowotne dla towarzystw ubezpieczeniowych. To polisy, które pokrywają koszty innowacyjnych metod leczenia i terapii nierefundowanych przez NFZ, np. leków onkologicznych, protez bionicznych czy zabiegów z wykorzystaniem robota da Vinci. Dodatkowo oferuje drugą opinię medyczną – w razie poważnego zachorowania ubezpieczonego insurtech może zorganizować przekazanie jego dokumentacji medycznej do ekspertów z klinik z całego świata, specjalizujących się w leczeniu danego schorzenia.

Insurtech stworzył własny model aktuarialny, który pozwala odpowiednio wycenić polisy zapewniające dostęp do nowoczesnych technologii medycznych. Prowadzi też dla ubezpieczycieli działania dystrybucyjne.

minte

Minte.ai

Rok założenia: 2020

Osoba zarządzająca: Romuald Paprzycki

Liczba pracowników: 15

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia majątkowe (NNW)

Główny obszar działania: likwidacja szkód

Liczba ubezpieczycieli, z którymi firma współpracuje: 1

Osiągnięcia biznesowe: wykorzystanie narzędzia Minte.ai umożliwiło w Unią skrócenie średniego czasu likwidacji w przypadku uszczerbku na zdrowiu do niespełna 5 minut, oprócz partnerstwa z Unią insurtech prowadzi obecnie 4 projekty PoC u innych ubezpieczycieli

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: inwestycja prywatnej firmy

Dotychczasowe źródła finansowania: grant, VC

Suma dotychczas zebranego finansowania: 7,7 mln zł

Inwestorzy: ITSurance, JR Holding, InnoVenture

Jednym z etapów rozpatrywania roszczeń osobowych jest ocena medycznej części tego roszczenia, czyli przegląd zgromadzonej dokumentacji medycznej, właściwa ocena tego, co się stało od strony medycznej, odniesienie do odpowiednich zapisów w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) lub punktów w tabelach, dokumentacja decyzji. Dopiero na podstawie takiej oceny medycznej jest podejmowana decyzja o wypłacie świadczenia lub odmowie. Proces oceny merytorycznej jest długotrwały i kosztowny, a do jego właściwego przeprowadzenia wymagana jest wiedza medyczna.

Minte.ai stworzyło model medyczny, który umożliwia dostarczenie zautomatyzowanej ekspertyzy obejmującej merytoryczną ocenę roszczenia. Dokumentacja medyczna po procesie OCR trafia do modelu, który znajduje w niej, a następnie inteligentnie podsumowuje fakty medyczne. Następnie są one automatycznie porównywane ze sparametryzowaną tabelą oraz z OWU. Pozwala to na przygotowanie rekomendacji.

decyzji ubezpieczeniowej, wraz z uzasadnieniem. Jednocześnie dane medyczne pozyskane z dokumentacji pozostają w towarzystwie ubezpieczeniowym i mogą być wykorzystywane do optymalizacji modeli wykrywania nadużyć i modeli aktuarialnych.

Do sukcesów osiągniętych w minionym roku Minte.ai może zaliczyć uruchomienie produkcyjne w Uniq oraz przygotowanie riderów „ubezpieczenie szpitalne” i „operacje”.



OLO Clever

Rok założenia: 2023

Osoba zarządzająca: Oskar Janiak

Liczba pracowników: 14

działalność

Model biznesowy: D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

OLO Clever to młody startup sprzedający ubezpieczenia na licencji agencyjnej grupy Top Ubezpieczenia. W czerwcu 2023 r. zadebiutowała stworzona przezeń aplikacja, która ma ułatwiać klientom zakup i obsługę ubezpieczeń. Współpracuje z 15 ubezpieczycielami, z których większość jest już dla klientów dostępna w apce. Użytkownicy aplikacji znajdują w niej już teraz ubezpieczenia komunikacyjne i podróżne, a operator pracuje nad rozszerzeniem oferty o ubezpieczenia mieszkaniowe, NNW dziecka, kosztów rezygnacji z podróży, car assistance w modelu stand alone oraz casco dla elektroniki przenośnej.

Klienci mogą w aplikacji wykonać kalkulacje i wrócić do nich bez konieczności ponownego wypełniania danych, a następnie kupić ubezpieczenie, również w modelu ratalnym. Apka wyśle powiadomienia o terminie rat do zapłaty, a także o kończącym się okresie ubezpieczenia. Pozwala też zgłosić szkodę do ubezpieczyciela.



OTOAgent

Rok założenia: 2021

Osoby zarządzające: Marcin Sikora, Damian Jastrzębski, Artur Pakuła

Liczba pracowników: 20

działalność

Model biznesowy: B2B, usługi dla agentów

Główny obszar działania: dystrybucja

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC

Dotychczasowe źródła finansowania: aniołowie biznesu

Inwestorzy: Pollen Street Capital, aniołowie biznesu

OTOAgent to platforma o ogólnopolskim zasięgu stworzona dla agentów ubezpieczeniowych. Oferuje różnorodne narzędzia, takie jak kalendarz, wizytówka, system wiadomości, umawianie spotkań i możliwość pozyskiwania opinii od klientów. Rozwiązania insurtechu ułatwiają kontakt z klientami, zwiększają efektywność pracy oraz pomagają budować profesjonalny wizerunek agenta w internecie. Ponadto, dzięki programom partnerskim, pośrednicy mają możliwość uzyskania dodatkowego dochodu. Klientom końcowym platforma stwarza możliwość bezpośredniego dostępu do agentów ubezpieczeniowych posiadających zdywersyfikowaną ofertę zarówno w zakresie produktów ubezpieczeniowych, jak i towarzystw, które reprezentują.

W ciągu ostatniego roku insurtech wprowadził do swojej platformy trzy nowe produkty: abonament telemedyczny OTOMedo, abonament na ręczne mycie auta OTOWash i FITpolisę – kompleksowe ubezpieczenia OC, AC, assistance i ubezpieczenia domu. OTOAgent pozyskał też w ciągu minionego roku 1000 nowych partnerów i aktualnie zasięg platformy obejmuje ponad połowę wszystkich polskich miast.



Quantee

Rok założenia: 2018

Osoby zarządzające: Dawid Kopczyk, Mateusz Gintrowski

Liczba pracowników: 25

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia zdrowotne

Główny obszar działania: produkt, underwriting

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 13

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC

Dotychczasowe źródła finansowania: VC

Suma dotychczas zebranego finansowania: 750 tys. euro

Inwestorzy: Nunatak Capital, FundingBox DeepTech Fund

Quantee oferuje platformę nowej generacji do dynamicznej wyceny produktów ubezpieczeniowych z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i algorytmów machine learning. Przy pomocy platformy Quantee firmy ubezpieczeniowe, MGA, brokerzy i insurtechy poprawiają dopasowanie modeli taryfikacyjnych do profilu ryzyka oraz oczekiwań rynku, budują bardziej spersonalizowaną ofertę i zyskują możliwość natychmiastowego wdrażania zmian taryfy oraz monitoringu w czasie rzeczywistym. W rezultacie poprawiają rentowność portfela oraz wskaźniki konwersji i retencji dla najbardziej rentownych segmentów.

Narzędzie można zastosować do różnych typów masowych ubezpieczeń indywidualnych, m.in. ubezpieczeń komunikacyjnych, turystycznych, mieszkaniowych i zdrowotnych, jak również w segmencie ubezpieczeń dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Quantee ma za sobą wdrożenia w wielu krajach na kilku kontynentach (m.in. Wielka Brytania, Kanada, Tajlandia, Hiszpania, Polska i RPA). Na Polskim rynku Quantee współpracuje obecnie z dwoma firmami ubezpieczeniowymi i finalizuje kontrakty z kolejnymi. Obecnie Quantee prowadzi rozmowy i pilotaże z kilkudziesięcioma lokalnymi i międzynarodowymi ubezpieczycielami.

W zeszłym roku firma koncentrowała się na pozyskiwaniu klientów, budowie sieci partnerów implementacyjnych na poszczególnych rynkach (m.in. Deloitte, PriceWriter, Xivoni, OliverWyman, PearsonHam Group) oraz nawiązywaniu partnerstw technologicznych (m.in. Socotra, Sapiens, Genasys, Sandis, InsureMO).



Sandis

Rok założenia: 2017

Osoba zarządzająca: Marcin Bobruk

Liczba pracowników: 19

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja, likwidacja szkód

Osiągnięcia: ponad 4 tys. obsługiwanych agentów, 12 tys. sprzedanych polis za pośrednictwem oprogramowania Sandis, 40 mln zł za pośrednictwem oprogramowania Sandis, 6 mln zł rocznych przychodów

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

Sandis dostarcza aplikacje do wdrażania i dystrybucji produktów ubezpieczeniowych, które posiadają dodatkowe funkcje, takie jak CRM i raportowanie. Dostępne rozwiązania umożliwiają elastyczne zarządzanie dystrybucją produktów w złożonych strukturach biznesowych, usprawniają proces ofertowania i sprzedaży, a także automatyzują procesy związane z dokumentacją, rozliczeniami i raportowaniem. Sandis oferuje również rozwiązania e-commerce dla modelu sprzedaży bezpośredniej do konsumenta, co pozwala na wdrożenie prawdziwego modelu obsługi omnichannel przez klientów.

Aplikacje Sandis są udostępniane w modelu software as a service. Oferta skierowana jest głównie do średnich i małych towarzystw ubezpieczeniowych, średnich i dużych multiagencji, MGA oraz kancelarii brokerskich. Istotną częścią wdrażania rozwiązań Sandis jest konfiguracja, personalizacja i integracja gotowych modułów, co pozwala na wdrożenie w ciągu kilku tygodni i przy koszcie znacznie niższym niż produkowanie indywidualnych aplikacji.

Obecnie firma jest na etapie wdrażania dwóch nowych aplikacji – do obsługi szkód oraz obsługi procesu technicznej likwidacji. W minionym roku Sandis zrealizował wdrożenia w zakresie udostępniania produktów ubezpieczeniowych przez API do firm leasingowych. Firma rozpoczęła również internacjonalizację swojej działalności, korzystając ze wsparcia PARP.

simpl.rent

Simpl.rent

Rok założenia: 2019

Osoba zarządzająca: Piotr Pajda, Filip Dykas

Liczba pracowników: 15

działalność

Model biznesowy: D2C, B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: dystrybucja, produkt

Simpl.rent oferuje przygotowane z PZU ubezpieczenia dla wynajmujących i najemców mieszkań. Wynajmujący mogą wykupić ubezpieczenie dla swojej nieruchomości, zabezpieczyć płatność czynszu, a także zapewnić sobie asystę prawną. Z kolei najemcy mogą się zdecydować na pakiety zawierające wsparcie assistance czy ubezpieczenie OC w życiu prywatnym, dzięki którym nie muszą z własnej kieszeni pokrywać szkód wyrządzonych w najmowanym mieszkaniu. Startup zajmuje się weryfikacją tożsamości i wiarygodności finansowej najemców, co zmniejsza ryzyko związane z wynajmem i pozwala obniżyć składkę za polisę.

W minionym roku startup rozwinął ofertę ubezpieczeń, wprowadzając ubezpieczenie mieszkania i domu. Z kolei w ramach współpracy z PKO BP Simpl.rent zaczął oferować swoją usługę weryfikacji najemcy za pośrednictwem aplikacji IKO oraz serwisu internetowego banku. Podmiotowi udało się również zintegrować swój system z popularnym CRM do zarządzania nieruchomościami – CRM Asari. Uruchomił też serwis Flatbingo – bazę zaufanych profesjonalistów z branży nieruchomości, gdzie najemcy i wynajmujący mogą znaleźć wsparcie w zakresie najmu.

Startup współpracuje z takimi partnerami jak OLX i Otodom, a jego klientami są liderzy rynku agentów, zarządców najmem i PRS m.in. Resi4Rent, Heimstaden, Vantage Rent, Maxon, REMAX, Homfi, Lifespot.

skyblu.ai

Skyblu.ai

Rok założenia: 2020

Osoba zarządzająca: Kinga Kita-Wojciechowska

Liczba pracowników: 5

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: underwriting

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, granty

Suma dotychczas zebranego finansowania: 400 tys. zł w ramach dwóch programów akcelerycyjnych finansowanych przez PARP

Skyblu dostarcza ubezpieczycielom danych umożliwiających daleko posuniętą personalizację składek ubezpieczeniowych na podstawie adresu zamieszkania. Zazwyczaj towarzystwa wykorzystują przy kwotacji tylko informację o kodzie pocztowym, traktując w ten sam sposób różnych klientów zamieszkałych w tej samej okolicy. Skyblu sięga zaś do różnych źródeł danych (m.in. zdjęć lotniczych czy numerycznego modelu terenu) i wykorzystując algorytmy sztucznej inteligencji, dostarcza ubezpieczycielom precyzyjne informacje o cechach opisujących dany adres. Dane te mogą znacząco poprawić dopasowanie modeli ryzyka, zarówno w ubezpieczeniach nieruchomości, jak i ubezpieczeniach komunikacyjnych.

Insurtech zbudował API, które w ciągu milisekund zwraca zestaw dla dowolnej lokalizacji w Polsce, Francji i Hiszpanii. Dla wszystkich trzech krajów zwraca miary ryzyk klimatycznych, takich jak powodzi (w tym błyskawicznych), huraganu, gradu, osuwisk i pożaru lasu, pomocnych w wycenie i underwritingu ubezpieczeń nieruchomości, a także ok. 30 zmiennych przeznaczonych do wyceny ubezpieczeń komunikacyjnych.

W ostatnim roku Skyblu m.in. rozpoczęło kolejne pilotaże we Francji, udowadniając użyteczność swoich danych, spodziewa się wkrótce wdrożeń na tamtejszym rynku. Nawiązało również partnerstwo z globalnym dostawcą danych Addresscloud, zakładające dalszą dystrybucję danych Skyblu, a także kolejne wspólne projekty.



Solutions for agents

Rok założenia: 2021

Osoba zarządzająca: Marcin Jastrzębski

Liczba pracowników: 2

działalność

Model biznesowy: usługi dla agentów

Linia ubezpieczeniowa: wszystkie rodzaje ubezpieczeń

Główny obszar działania: dystrybucja, regtech

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: bootstrapping

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping

Flagowym rozwiązaniem Solutions for agents jest System APK. To aplikacja dla agentów, wspierająca ich w analizie potrzeb klienta (APK) i realizacji obowiązków informacyjnych. Narzędzie przeprowadza pośrednika i jego klienta przez poszczególne obszary ochrony i na podstawie zadawanych pytań pomaga określić potrzeby danego klienta. Po określeniu profilu klienta i jego oczekiwań, a także specyfiki przedmiotu ubezpieczenia podpowiada konkretne produkty z oferty ubezpieczycieli odpowiadające zadanym kryteriom. Rekomendacje tworzone są na podstawie szczegółowej analizy ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU) produktów od wszystkich ubezpieczycieli działających na rynku.

Do przeprowadzania APK agenci są zobowiązani ustawą o dystrybucji ubezpieczeń. Narzędzie nie tylko pomaga rzetelnie przeprowadzić ten proces, ale też udokumentować dopełnienie tego obowiązku. Automatyzuje także wysyłkę takich dokumentów jak informacja o agencji i jego pełnomocnictwach, informacje o administratorze danych osobowych oraz OWU i karta produktu, których agent nie musi już za każdym razem

szukać w swoich bazach – ma pewność, że zostaną dołączone aktualne ich wersje.

Spółka jako odrębny produkt udostępnia Repozytorium OWU i kart produktów wszystkich polskich towarzystw ubezpieczeniowych. Baza jest na bieżąco aktualizowana i uzupełniana. Zbiór dostępny jest przez aplikację internetową z wyszukiwarką lub poprzez integrację API z narzędziem partnera.

TELEMATICS TECHNOLOGIES

Telematics Technologies

Rok założenia: 2017 (jako Telematics Technologies, od 2005 NaviExpert)

Osoby zarządzające: Jerzy Cegliński, Marek Nowakowski

Liczba pracowników: 65

działalność

Model biznesowy: D2C, B2B, B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: produkt, underwriting, wsparcie w zakresie likwidacji szkód

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 2

Osiągnięcia biznesowe: rozwiązanie telematyczne oferowane pod szyldem jednego z ubezpieczycieli pozwoliło zmniejszyć liczbę szkód w przykładowej flocie pojazdów z 200 do 28 rocznie, narzędzie pozwala na utrzymanie preferencyjnych składek dla obsługiwanych flot

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: projekt na siebie zarabia

Inwestor: Optigis S.A.

Telematics Technologies działa na trzech rynkach: nawigacji online i map cyfrowych, flotowym oraz insurtech. Jest dostawcą narzędzi wykorzystujących telematykę w obszarze polis komunikacyjnych. Firma zapewnia rozwiązania usprawniające ocenę ryzyka, narzędzia do analizy stylu jazdy i profilowania kierowców na potrzeby UBI (ubezpieczeń bazujących na stylu jazdy kierowców), a także mechanizmy feedbackowe, których celem jest poprawa nawyków kierowców. Rozwija również technologie umożliwiające detekcję wypadków oraz rekonstrukcję ich przebiegu. Produkty oferowane przez Telematics Technologies dla celów ubezpieczeniowych wykorzystują aplikacje mobilne (m.in. w dedykowanych wersjach nawigacji NaviExpert) oraz beacons, urządzenia OBD, lokalizatory podłączane do gniazda zapalniczki lub pod akumulator.

W portfolio zrealizowanych projektów znajdują się m.in. projekty: PZU GO, PZU Drive, Bezpieczna jazda z LINK4 czy Kasa Wraca. Jako partner jednego z ubezpieczycieli, Telematics Technologies jest także dostawcą rozwiązania telematycznego dla flot. Celem oferty jest redukcja szkodowości dzięki poprawie stylu jazdy kierowców flotowych.

W minionym roku spółka zwiększyła liczbę flot i pojazdów obsługiwanych w ramach projektu telematycznego przygotowanego wspólnie z jednym z ubezpieczycieli, rozpoczęła też współpracę z brokerami w zakresie ofert typu UBI i zaczęła prace nad stworzeniem własnego scoringu. Obecnie przygotowuje nowy format współpracy dla ubezpieczycieli zainteresowanych polisami typu UBI.



Telemedi

Rok założenia: 2014

Osoba zarządzająca: Paweł Sieczkiewicz

Liczba pracowników: ponad 80

działalność

Model biznesowy: B2B/B2B2C/D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia zdrowotne, ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe

Główny obszar działania: produkt, underwriting, likwidacja szkód

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: w Polsce 13 oraz 8 firm assistance

Osiągnięcia biznesowe: 50 mln zł rocznych przychodów, obniżenie kosztów świadczeń medycznych o nawet 60 %, obniżenie kosztów likwidacji świadczeń o 20%

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC, projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, VC, projekt na siebie zarabia

Suma dotychczas zebranego finansowania: 7 mln USD

Telemedi jest insurtechem specjalizującym się w obszarze medycyny. Oferuje pełne spektrum usług ambulatoryjnej opieki zdrowotnej, wsparcie w obszarze mental health, orzecznictwa, underwritingu oraz opieki koordynowanej po ciężkich zdarzeniach ubezpieczeniowych. Technicznie firma wykorzystuje własny system informatyczny, dostosowywany do obsługi poszczególnych projektów biznesowych, zapewniając klientom biznesowym (tj. towarzystwa ubezpieczeń, firmy assistance, firmy medyczne) dużą zwinność, elastyczność operacyjną oraz gwarancje bezpieczeństwa obsługiwanych procesów. Wspiera ubezpieczycieli w takich zadaniach związanych z likwidacją szkód jak infolinia, obsługa współpłatności i refundacji, obsługa triażu czy orzecznictwo.

Dodatkowo w roli integratora dostawców usług medycznych Telemedi wdraża portale klienta, dając pacjentom wygodę i swobodę umawiania usług zdalnych i stacjonarnych, a klientom biznesowym narzędzie do optymalizacji kosztów opieki w modelu „patient flow management”, gwarancje dostępności, innowacyjność dzięki wykorzystaniu narzędzi digital health oraz wsparcie w procesach obsługowych dotyczących obsługi e-deklaracji, medycyny pracy, profilaktyki zdrowotnej, orzecznictwa, opiniowania, zarządzania kierownictwem czy weryfikacją uprawnień do poszczególnych usług.



Tensorflight

Rok założenia: 2016

Osoba zarządzająca: Jesse Canella, Robert Kozikowski

Liczba pracowników: 45

działalność

Model biznesowy: B2B

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia korporacyjne

Główny obszar działania: underwriting, analiza i wycena nieruchomości przy pomocy zdjęć i AI

Ubezpieczyciele, z którymi podmiot współpracuje: QBE, PZU, Munich RE, Zurich Insurance Group, MS Amlin

Osiągnięcia biznesowe: zastosowanie narzędzi Tensorflight w Zurich Insurance Group pozwoliło zredukować koszt audytu nieruchomości o 50%

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: rudna inwestycyjna serii A

Dotychczasowe źródła finansowania: VC, granty

Suma dotychczas zebranego finansowania: 6,9 mln USD

Inwestorzy: QBE Ventures, FFVC

Tensorflight oferuje narzędzie służące do zautomatyzowanej i zdalnej inspekcji budynków komercyjnych przy użyciu technik wizji komputerowej (technologii głębokich sieci neuronowych), z wykorzystaniem trzech źródeł danych: zdjęć z widoku ulicy (ground level), zdjęć lotniczych i zdjęć satelitarnych. Technologia działa globalnie, pokrywając znaczną większość Ameryki Północnej, Europy, Australii czy Japonii. Firma współpracuje z wieloma dostawcami zdjęć, m.in. Airbus. Stworzona technologia automatycznie pobiera najnowszą bazę zdjęć z dostępnych zasobów wizualnych, a następnie, także automatycznie, prowadzi analizę informacji wizualnej dla obszaru stanowiącego zapytanie klienta w celu wygenerowania informacji o atrybutach budynków komercyjnych (np. typ konstrukcji, wysokość budynku, liczba pięter, kąt nachylenia dachu). Dane przesyłane są w formie raportów poprzez webportal lub automatycznie, poprzez API na platformy underwritingowe klientów. Na podstawie tych informacji klienci – podmioty z branży ubezpieczeń majątkowych (firmy reasekuracyjne oraz ubezpieczeniowe) wykonują ocenę ryzyka, wycenę nieruchomości i kalkulację składki ubezpieczeniowej. Pozwala to zwiększyć dokładność wycen, zwłaszcza w trudno dostępnych miejscach, a także znacząco obniża koszt audytów.



Trasti

Rok założenia: 2021

Osoba zarządzająca: Janusz Wojtas, Anna Wójtowicz-Kotłowska

Liczba pracowników: 70

działalność

Model biznesowy: D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: dystrybucja, underwriting, likwidacja szkód, płatności

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 1

Osiągnięcia biznesowe: 180 tys. klientów w 2023 r., 300 tys. sprzedanych polis od początku działalności, 134 mln zł przypisu w 2023 r.

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: założyciele, VC, aniołowie biznesu

Dotychczasowe źródła finansowania: założyciele, aniołowie biznesu

Suma dotychczas zebranego finansowania: 8 mln euro

Trasti to polski insurtech działający jako agent generalny (MGA) Triglav, największego słoweńskiego towarzystwa ubezpieczeń. Trasti pełni funkcję operatora procesów sprzedaży, obsługi polis i wypłaty świadczeń ubezpieczyciela w Polsce. Produkty oferowane przez insurtech od początku do końca powstają nad Wisłą i są dostosowane do lokalnych realiów, a gwarantem wypłaty odszkodowań jest Triglav, we współpracy ze Swiss Re. Ważnym elementem budowania przewagi konkurencyjnej Trasti jest zaawansowany model oceny ryzyka ubezpieczeniowego, uzupełniony o scoring kredytowy oraz zastosowanie narzędzi antyfraudowych. Integracja z bazami Ubezpieczeniowego Funduszu Gwarancyjnego oraz Centralnej Ewidencji Pojazdów i Kierowców, a także z bazami BIK oraz BIG Info Monitor umożliwia błyskawiczną kwotację, a także pozwala na zaproponowanie atrakcyjnych cen przy równoczesnym zachowaniu rentowności portfela. Dodatkowo Trasti wyróżnia się dogodnymi metodami płatności, wśród nich raty 0 proc., model subskrypcyjny. Wyróżnikiem autocasco w Trasti jest zaś wypłata do 100 proc. wartości szkody nawet przy szkodzie całkowitej. Trasti przykładą też ogromną wagę do wsparcia po ewentualnym zdarzeniu, wdrażając ścieżki wsparcia po szkodzie uruchamianą z QR kodu na certyfikacie ubezpieczenia.



Ubezpieczenie IT

Rok założenia: 2014

Osoba zarządzająca: Joanna Mucha

Liczba pracowników: 5

działalność

Model biznesowy: D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia korporacyjne

Główny obszar działania: dystrybucja, underwriting

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

Dotychczasowe źródła finansowania: bootstrapping, projekt na siebie zarabia

Ubezpieczenieit.pl to narzędzie, które łączy ocenę ryzyka, wyliczenie składki i zakup ubezpieczenia dla profesjonalnej grupy zawodowej w branży IT – całkowicie online.

Podczas gdy tradycyjny proces oceny ryzyka, dążący do uzyskania oferty od ubezpieczyciela dla spółek IT, jest skomplikowany i czasochłonny oraz wiąże się nawet z koniecznością zaangażowania kilku działów w firmie, ubezpieczenieit.pl umożliwia zawarcie polisy w kilka minut. Za ocenę ryzyka odpowiada silnik opracowanego przez insurtech systemu, a zadanie to nie wymaga angażowania ubezpieczyciela. W rezultacie proces jest znacznie uproszczony, a klienci – firmy z działu IT – mogą się cieszyć sporymi oszczędnościami.

Oferta obejmuje pakiet ubezpieczeń specjalistycznych – OC zawodowe, OC działalności i ubezpieczenie cyber, do zakupu online, co jest rzadkością nawet na europejskim rynku. Wyróżnikiem firmy jest bowiem możliwość zdalnej oceny ryzyka, zakończonej natychmiastową decyzją o wystawieniu polisy. Ochronę zapewnia międzynarodowy ubezpieczyciel, a insurtech odpowiada za cały silnik oceny ryzyka, kalkulacji składki, a także za obsługę mechanizmu opłacania składki i generowania polisy.

udao

UDAO

Rok założenia: 2017

Osoby zarządzające: Marcin Sowiński, Jarosław Roślicki

Liczba pracowników: 2

działalność

Model biznesowy: B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia sportowe, ubezpieczenia sprzętu sportowego, ubezpieczenia kosztów rezygnacji

Główny obszar działania: dystrybucja

Osiągnięcia biznesowe: ponad 10 partnerów, 35 tys. sprzedanych polis, 470 tys. zł rocznego przypisu składki

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: środki własne, projekt na siebie zarabia

UDAO skupia się na dostarczaniu produktów ubezpieczeniowych dla osób aktywnych. Za pośrednictwem przygotowanej przez insurtech platformy można kupić polisy zapewniające ochronę trenującym, a także zabezpieczające ich sprzęt.

Oprócz sprzedaży ubezpieczeń klientom indywidualnym integruje się również poprzez wystawione przez siebie API z systemami zewnętrznych partnerów, którzy oferują polisy dostarczane przez UDAO. Przykładem takiej współpracy jest wdrożenie ubezpieczeń dla uczestników biegu Runmageddon – każdy startujący może zdecydować się na kupno polisy bezpośrednio w formularzu zapisowym na bieg, a do wyboru ma ubezpieczenie na konkretny start (NNW, zwrot kosztów rehabilitacji i zwrot kosztów uczestnictwa) albo na cały rok (NNW, rehabilitacja, OC).

W minionym roku insurtech skoncentrował się na integracji z nowymi partnerami. Jednym z dużych wdrożeń było wprowadzenie oferty ubezpieczeń przy zawodach pod szyldem Ironman. Dzięki współpracy ze Slot Market (platforma zapisów na zawody) i Sport Evolution (licencjobiorca Ironman) startup może dostarczyć ubezpieczenia do szerszej grupy klientów.

Dodatkowo wspólnie ze swoim partnerem ubezpieczeniowym – Unią – wprowadza pakiety ubezpieczeń dla nierezydentów, co umożliwi rozszerzenie dostępnych opcji ubezpieczeń.

U NEXT

Unext

Rok założenia: 2019

Osoba zarządzająca: Cezary Świerszcz

Liczba pracowników: 70

działalność

Model biznesowy: B2B, B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne, ubezpieczenia majątkowe, ubezpieczenia na życie

Główny obszar działania: działalność jako MGA lub wsparcie ubezpieczycieli w wybranych procesach

Liczba ubezpieczycieli, z którymi współpracuje: 3

Osiągnięcia biznesowe: trzykrotny wzrost skali działalności

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: inwestor strategiczny, ale spółka już na siebie zarabia

Dotychczasowe źródło finansowania: inwestor strategiczny

Unext jest insurtechem, który oferuje zaplecze do sprzedaży ubezpieczeń, wdrażania produktów, obsługi klientów i pośredników oraz likwidacji szkód dla ubezpieczycieli, którzy chcą rozpocząć działalność w Polsce, a także dla tych już obecnych w kraju, zainteresowanych outsourcingiem takich usług. Partnerstwo z Unextem pozwala ubezpieczycielom skrócić czas potrzebny do startu biznesu w Polsce, a także rozprzyszczyć ryzyko oraz koszty uruchomienia i prowadzenia działalności. Unext łączy również usługi ubezpieczeniowe z dodatkowymi produktami, które podnoszą jakość serwisu ubezpieczeniowego i zadowolenie klienta. Unext może się pochwalić wprowadzeniem na rynek, a także organizacją i obsługą wszystkich procesów działalności w Polsce ubezpieczyciela o niemieckim rodowodzie wefox Insurance oddział w Polsce. Ułatwił również start bułgarskiemu ubezpieczycielowi DallBogg, dla którego obsługuje wybrane procesy w zakresie jego działalności w Polsce. Obecnie wprowadza zaś czeskiego ubezpieczyciela Simpleę, dla której pełni rolę MGA.

wefox

wefox

Rok założenia: 2015, w Polsce od 2021

Osoba zarządzająca: w Polsce Lorand Heissmann

Liczba pracowników: w Polsce 4

działalność

Model biznesowy: B2B2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: dystrybucja, produkt, underwriting, likwidacja szkód

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: VC

Dotychczasowe źródła finansowania: VC

Suma dotychczas zebranego finansowania: W maju 2023 r. wefox zabezpieczył kredyt w wysokości 55 mln USD od J.P. Morgan i Barclays, a także drugie zamknięcie serii D o wartości 55 mln USD przy wycenie 4,5 mld USD

Na swoim macierzystym niemieckim rynku wefox zaoferował brokerom platformę ułatwiającą ich pracę. Jest to narzędzie, które zapewnia pośrednikom dostęp do wielu ubezpieczycieli (w tym do spółki ubezpieczeniowej wefox), usprawnia procesy obsługowe i pozwala im zarządzać relacjami z klientami w jednym miejscu.

W Polsce rozpoczął działalność tylko jako ubezpieczyciel, ale nadal skoncentrowany na pośrednikach. Skupia się na rozwoju technologii usprawniających i ułatwiających pracę agentów. Wyróżniać się ma szybkością kalkulacji, wygodą zawierania umów oraz sposobem obsługi ubezpieczeń i likwidacji szkód. Za wprowadzenie insurtechu wefox na polski rynek odpowiadał Unext, który jest jego MGA na Polskę.

W 2022 r. nawiązał także współpracę z porównywarkami ubezpieczeń: KioskPolis, Mubi i Rankomat, jednak kanał agencyjny pozostaje kluczowy dla wefox, który jednocześnie pracuje nad rozwojem sieci pośredników sprzedających jego ubezpieczenia.

W 2023 r. prowadził inwestycje informatyczne mające na celu dalszą cyfryzację i automatyzację podstawowych procesów. Oddział wefox w Polsce poszerzył swoją ofertę o nowe produkty dodatkowe: ubezpieczenie opon i kluczyków oraz kompleksową opiekę powypadkową.



YU!

Rok założenia: 2016

Osoba zarządzająca: Filip Kolendo

Liczba pracowników: 3

działalność

Model biznesowy: D2C

Linia ubezpieczeniowa: ubezpieczenia komunikacyjne

Główny obszar działania: produkt, underwriting

Liczba ubezpieczycieli, z którymi podmiot współpracuje: 2

finansowanie

Ostatnie źródło finansowania: projekt na siebie zarabia

YU! to jeden z pierwszych na polskim rynku projektów wykorzystujących telematykę w ubezpieczeniach. Zaoferowało ubezpieczenia w modelu pay how you drive, czyli płać, jak jeździsz. Składka, którą płaci kierowca, uzależniona jest bowiem od jego stylu jazdy, m.in. dostosowania prędkości czy płynność jazdy, a także okoliczności, w których korzysta z auta (pora dnia czy terenu, po którym się porusza). Dane na ten temat pozyskiwane są z aplikacji Yanosik, której kierowcy używają do nawigacji i uzyskiwania informacji na temat zdarzeń na drodze. Najlepsi kierowcy, a więc cechujący się najniższym ryzykiem, dostają zaproszenie do wykupienia polisy w atrakcyjnej cenie. Ochronę ubezpieczeniową zapewnia Ergo Hestia.

W ostatnim czasie insurtech nawiązał współpracę z drugim ubezpieczycielem: wefoxem i przygotował nowy produkt: YU!Kilometry. To polisa kierowana do posiadaczy

aut o niskich rocznych przebiegach, którym podmiot zaproponuje niższe składki z uwagi na mniejszą ekspozycję na ryzyko wynikającą z mniejszej liczby przejeżdżanych kilometrów.

Startup dostarcza również rozwiązanie telematyczne dla innych podmiotów, np. dla producentów samochodów, takich jak Volkswagen z aplikacją InMobi.

Porównywarki ubezpieczeń i nowocześni dystrybutorzy

Z nowoczesnymi rozwiązaniami w ubezpieczeniach klienci mogą się zetknąć nie tylko w kontakcie z insurtechami. Mówiąc więc o technologiach w ubezpieczeniach, nie sposób pominąć internetowych porównywarek ubezpieczeń, za pośrednictwem których klienci mogą zdalnie i wygodnie kupić ubezpieczenia. W dostarczaniu wygodnych narzędzi dla klientów nie ustępują też nowocześni dystrybutorzy – multiagencje, nieraz ze sporym stażem na rynku, ale nie zasypiające gruszek w popiele. Opis podmiotów wyróżniających się pod tym względem znajdziecie poniżej, podobnie jak opis najistotniejszych funkcjonujących na rynku porównywarek.

PORÓWNYWARKI UBEZPIECZEŃ I NOWOCZEŚNI DYSTRYBUTORZY

cashless.pl



Comperia Ubezpieczenia

Comperia Ubezpieczenia ma ambicję zapewniać wygodny dostęp do usług ubezpieczeniowych, przede wszystkim przez wdrażanie nowoczesnych rozwiązań technologicznych. Głównym z nich jest Comperia Agent – system usprawniający codzienną pracę agentów czy OFWCA, który zapewnia im nowoczesną porównywarke ubezpieczeń, CRM do zarządzania klientami (nie tylko tymi wygenerowanymi przez współpracę z Comperia Ubezpieczenia), generator ich własnych stron internetowych (wizytówek). W ramach synergii wewnątrzgrupowych Comperia zapewnia agentom dostęp do dogodnych form płatności (w tym ratalnych i odroczonej), dostarczanych przez bramkę płatniczą Comfino.

Ważnym udogodnieniem dla agentów, wprowadzonym w ostatnim czasie przez Comperię, jest wprowadzenie krótkiej ścieżki sprzedaży ubezpieczeń, w ramach której nie trzeba przepisywać wielu danych z dowodu rejestracyjnego.

Z kolei ciekawą nowinką z perspektywy klientów jest wprowadzenie możliwości dodawania polis kupionych u agentów Comperii do portfeli mobilnych Apple i Android Wallet.



Compero.pl

Compero.pl

Compero.pl to marka do obsługi sprzedaży ubezpieczeń online stworzona przez grupę Comperia.pl, która od 2007 r. skupiała się na tworzeniu internetowych porównywarek finansowych. Umożliwia klientom porównanie ofert i zakup polisy od kilkunastu ubezpieczycieli. Użytkownik może zawrzeć umowę sam, a także ze wsparciem call center. Przy zakupie ubezpieczenia komunikacyjnego klient może zeskanować kod Aztec z dowodu rejestracyjnego, aby uniknąć przepisywania danych dotyczących pojazdu.

Dzięki współpracy z siostrzaną spółką z grupy Comfino, oferuje wygodne płatności za pośrednictwem własnej bramki płatniczej, w tym także w modelu BNPL (buy now, pay later) również z wykorzystaniem płatności ratalnej. Dalsza strategia podmiotu zakłada wykorzystywanie synergii pomiędzy kanałem direct a kanałem agencyjnym w ramach Comperia Ubezpieczenia, dzięki czemu klient będzie miał więcej możliwości co do sposobu, czasu i miejsca zakupu polisy.



Cuk.pl

Na stronie cuk.pl dostępny jest kalkulator ubezpieczeń, oferowany przez multiagencję CUK. Klienci znajdą tam różne rodzaje ubezpieczeń, które kupią samodzielnie za pośrednictwem strony internetowej lub przez call center multiagencji, podczas wideorozmowy z doradcą, a nawet przez aplikację mobilną. Pośrednik oferuje szeroki zakres ubezpieczeń: komunikacyjne, rowerowe, nieruchomości, turystyczne, życiowe, NNW szkolne, a także z własnej linii ubezpieczeń Bezpieczni z CUK.

Dzięki strategii OmniCuk informacje o kliencie idą za nim, niezależnie od tego, na jakie źródło kontaktu ostatecznie się zdecyduje – może więc zacząć na stronie, a skończyć u agenta. Ale też odwrotnie – może zwykle korzystać z pomocy agenta, a przy prostszym produkcie zdecydować się na samodzielny zakup. Nawet w takiej sytuacji agent będzie mógł mu później służyć wsparciem, ponieważ jako opiekun klienta będzie miał wiedzę o jego zakupach.

PORÓWNYWARKI UBEZPIECZEŃ I NOWOCZEŚNI DYSTRYBUTORZY

cashless.pl



CUK

CUK Ubezpieczenia oferuje klientom szeroki wachlarz innowacyjnych rozwiązań, takich jak porównywarki online, aplikacja mobilna i wielokanałowe środowisko sprzedaży OmniCUK. To rozwiązanie zapewnia klientom elastyczność w sposobie zakupu oraz zabezpiecza prowizję ze sprzedaży i wznowień agentom, niezależnie od wybranego źródła zakupu. Klienci oprócz standardowych polis mogą również posiadać ubezpieczenia z dedykowanej linii produktów dostępnych tylko w multiagencji: Bezpieczni z CUK. Kupując ubezpieczenia w CUK-u, klienci wygodnie płacić kartą, dzięki systemowi CUKPay, a także Blikiem. CUK oferuje także rozłożenie płatności na raty.

Multiagencja rozwija również narzędzia usprawniające pracę agentów. Oprócz porównywarki WebCUK do dyspozycji partnerów jest SmartCUK, który ułatwia obsługę dokumentów. W ostatnim czasie agenci CUK zyskali narzędzie do budowania przewagi na cyfrowych rynkach dzięki CUK Direct dla Agenta, który umożliwia wykorzystanie indywidualnych linków w sprzedaży przez internet. Szczególnie istotną zmianą, dopiero co wprowadzoną, jest zaś powiązanie narzędzia sprzedażowego dla agentów (WebCUK) z bazą CEPiK, dzięki czemu do wystawienia polisy wystarczy PESEL oraz numer rejestracyjny.

CUK jest też operatorem jednej z bardzo nielicznych na polskim rynku ubezpieczeniowych aplikacji mobilnych. Za jej pośrednictwem użytkownicy mają dostęp do wszystkich polis w jednym miejscu. Aplikacja poprzez powiadomienia push przypomina o wygaśnięciu polisy i płatności rat, umożliwia zakup ubezpieczenia jednym kliknięciem, wezwanie pomocy assistance, sprawdzenie OC sprawcy czy zgłoszenie szkody.



KioskPolis

Klienci porównywarki KioskPolis.pl mogą za jej pośrednictwem porównać i kupić polisy komunikacyjne, mieszkaniowe, turystyczne czy NNW szkolnego. Transakcję finalizuje się bezpośrednio na stronie porównywarki. Jeśli klient nie zdecyduje się od razu na zakup, swoją kalkulację może zapisać lub wysłać na maila, z którego łatwo może przywrócić podgląd oferty.

Ważnym wyróżnikiem porównywarki jest opracowany przez nią system rekomendacji, dzięki któremu algorytmy podpowiadają osobie poszukującej ubezpieczenia turystycznego, jaki zakres będzie odpowiedni do charakterystyki jej podróży. Na podstawie interpretacji zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia, wzbogaconej o decyzje wydawane przez ubezpieczycieli w poszczególnych sprawach, danych z likwidacji szkód oraz informacji pozyskanych od asystorów system podpowiada, która polisa będzie adekwatna, biorąc pod uwagę, gdzie i w jakim celu turysta się wybiera (czy jest to np. kraj z wysokimi cenami usług medycznych, czy występuje na jego terenie ryzyko terroryzmu, czy podróżny zamierza uprawiać sport).

KioskPolis działa zarówno pod własną marką, jak i we współpracy z partnerami biznesowymi. Porównywarka udostępnia otwarte API do sprzedaży produktów ubezpieczeniowych i umożliwia partnerom dosprzedaż do ich klientów. Rozwija również projekty w zakresie embedded insurance.

PORÓWNYWARKI UBEZPIECZEŃ I NOWOCZEŚNI DYSTRYBUTORZY

cashless.pl

mubi

Mubi

Mubi umożliwia klientom porównanie i zakup ubezpieczeń komunikacyjnych i turystycznych od kilkunastu ubezpieczycieli. Klienci mogą się zdecydować na samodzielne zawarcie umowy. Porównywarka zapewnia, że przygotowany przez nią formularz jest prosty oraz intuicyjny i umożliwia zakup polisy w 3 minuty. Jeśli jednak potrzebują wsparcia przy wyborze odpowiedniego dla siebie wariantu, do ich dyspozycji Mubi oddaje call center, którego doradcy pomogą w podjęciu decyzji.

W panelu klienta użytkownik może po wykonaniu pierwszej kalkulacji zapisać swoje dane, dzięki czemu przy następnej wizycie formularz uzupełni się automatycznie, a klient jeszcze szybciej znajdzie nowe ubezpieczenie. Dzięki współpracy z insurtechem hiPRO porównywarka umożliwia także wygodne rozłożenie płatności za polisy na miesięczne raty.

punkta
GROUP

Punkta

Punkta Group kontynuuje budowę struktur dystrybutora kompletnego, aktywnego we wszystkich ogniwach łańcucha serwisu ubezpieczeniowego. Od tworzenia produktu ubezpieczeniowego – tak dla klienta detalicznego, jak i odbiorcy biznesowego czy korporacyjnego, przez dystrybucję – w kanałach zdalnych, jak i tradycyjnych, aż po serwis posprzedażowy w zakresie likwidacji, administracji i assistance. Wszystko w oparciu o autorskie narzędzia cyfrowe, wspierające zarówno konsumentów, jak i agentów, pracowników i partnerów. Przykładami takich rozwiązań są m.in. aplikacja do analizy potrzeb klientów czy porównywarka zakresów ubezpieczeń.

Klienci detaliczni z usług Punkty skorzystają zarówno za pośrednictwem należącej do grupy porównywarki punkta.pl, jak i u stacjonarnych agentów czy u partnerów, w tym działających online. Nowością, która w najbliższym czasie ma się pojawić w ofercie Punkty, są ubezpieczenia na wypadek chorób nowotworowych oraz proste ubezpieczenia na życie, które mają być dostępne całkowicie zdalnie.

Grupa rośnie zarówno organicznie, jak i przez przejęcia. W ostatnim czasie pod jej skrzydła trafiła specjalizująca się w likwidacji szkód spółka Inotis.

rankomat.pl

Rankomat

Rankomat.pl to multiporównywarka, która pomaga w wygodnym i bezpiecznym zakupie produktów finansowych. Od 2008 r. z jej wsparcia skorzystało już ponad 2 mln klientów. Umożliwia porównanie ofert ponad 30 marek ubezpieczeniowych i 25 bankowych. Użytkownik serwisu może wybrać dopasowany do swoich potrzeb produkt samodzielnie lub z telefonicznym wsparciem jednego z 200 doradców Rankomatu.

Ostatnio wprowadzoną nowością jest uproszczenie formularza zakupowego. Dzięki bliskiej współpracy z partnerami z branży ubezpieczeniowej, Rankomat może automatycznie zweryfikować dane klientów w bazach CEPiK i UFG już na etapie wypełniania formularza. Dzięki temu cały proces zakupowy może być prosty, szybki i ograniczony do kilku łatwych pytań. Kolejną zaletą jest to, że w każdej chwili klient może przerwać proces i zapisać swoją kalkulację, aby powrócić do niej w dogodnym momencie. Oferty wyświetlane są zawsze w formie rankingu, który można sortować po kryteriach takich jak cena, zakres i suma ubezpieczenia. Dodatkowo użytkownikowi

PORÓWNYWARKI UBEZPIECZEŃ I NOWOCZEŚNI DYSTRYBUTORZY

cashless.pl

prezentowane są polisy rekomendowane pod kątem najniższej ceny, jak i optymalnego zakresu ochrony. Rankomat umożliwia uregulowanie należności za ubezpieczenie za pomocą narzędzi dostępnych przez bramkę Dotpay, w tym płatności odroczonej. Klienci mogą również skorzystać z zapłaty ratalnej. Multiporównywarka przygotowała dla nich specjalny produkt "Rankoraty", który pozwala rozłożyć spłatę na 10 równych części. W portfolio marek należących do multiporównywarki znajdują się też m.in. Wakacyjnapolisa.pl czy Komórkomat.pl. Firma współpracuje także z niezależnymi agentami oraz z partnerami, którzy osadzają mechanizm kalkulatora Rankomatu na swoich stronach, np. Fly4Free.

Unilink
LIDER UBEZPIECZEŃ

Unilink

Unilink to największa multiagencja ubezpieczeniowa w Polsce i wiodący dystrybutor w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. W portfolio produktów multiagencji znajdują się ubezpieczenia indywidualne, komunikacyjne (OC, AC i assistance), ubezpieczenia domów i mieszkań, turystyczne czy ubezpieczenia na życie i zdrowie oraz produkty dla biznesu – między innymi ubezpieczenia firm, OC zawodowe, ubezpieczenia floty, ubezpieczenia Cargo czy OC przewoźnika. Unilink mocno stawia na ułatwianie pracy swoim agentom, których jest ponad 14 tys., a także na zwiększanie wygody klientów.

Wśród przykładów na poparcie tej tezy można wskazać m.in. ostatnio wdrożoną platformę do sprzedaży ubezpieczeń w internecie, za pomocą której agent może sprzedawać polisy online, zachowując prowizję od produktów, a dzięki opcji personalizowania klient na każdym etapie ma poczucie, że jest obsługiwany przez swojego agenta. W pierwszym etapie pojawiły się tam ubezpieczenia szkolne przygotowane we współpracy z Signal Iduną oraz turystyczne od Axy Partners, a Unilink już pracuje nad dodaniem kolejnych, m.in. ubezpieczenia rowerów i hulajnóg oraz ich posiadaczy, a także ubezpieczenia uczestników ruchu drogowego.

W listopadzie zeszłego roku wdrożono też nową, rozszerzoną wersję oferty związanej z terminalami płatniczymi – UniPay 2.0. Agenci mogą w prosty, szybki i transparentny sposób przyjmować płatności za polisy grupy Unilink oraz inne opłaty związane z prowadzoną działalnością. Terminal jest dostosowany zarówno do pracy stacjonarnej, jak i zdalnej, a obsługuje i płatności kartowe, i Blika.

Innym udogodnieniem dotyczącym płatności jest zaś system płatności ratalnych UniRatka, przygotowany z insurtechem hiPRO. Klient może wygodnie rozłożyć swoje zobowiązanie na raty, zarówno podczas wizyty w placówce agenta, jak i podczas zakupu zdalnego.

Obecnie Unilink pracuje nad wdrożeniem nowej wersji systemu dla agentów, który ma się stać swego rodzaju „hubem sprzedażowym” – łączącym rozwiązania z dotychczasowych narzędzi dla agentów Unilink, w tym systemu do zarządzania relacjami z klientami UniCRM oraz porównywarki ubezpieczeń UniMarket. Nowym rozwiązaniem włączonym do narzędzia będzie automatyczne zasilanie unilinkowego CRM-u danymi z polis wystawionych przez agenta na portalach towarzystw ubezpieczeniowych. W praktyce oznacza to, że agent tylko raz wprowadza dane klienta i może je w łatwy sposób ponownie wykorzystać przy wystawieniu kolejnych polis. W nowej wersji narzędzia pojawiły się również nowe opcje automatyzacji komunikacji z klientem.

PORÓWNYWARKI UBEZPIECZEŃ I NOWOCZEŚNI DYSTRYBUTORZY

cashless.pl

Agent może w wygodny sposób i jednorazowo zaplanować całą komunikację z klientem, np. wysyłkę sms czy mailingów. Agenci będą mogli korzystać ze zintegrowanych narzędzi lub z pojedynczych rozwiązań Unilink – w zależności od swoich preferencji

Projekty insurtech ubezpieczycieli

Z perspektywy klienta insurtechowe projekty ubezpieczycieli często nie różnią się niczym od tych, które powstały na łonie startupów. Klient zauważa bowiem ciekawe rozwiązanie, wykorzystujące nowe technologie, a nieraz nawet opatrzone inną marką niż brand tradycyjnego ubezpieczyciela. Dlatego tego typu inicjatywy również znajdują się w raporcie. Przewidzieliśmy jednak dla nich osobną kategorię, gdyż takie projekty mają zupełnie inne zaplecze finansowe i rozkład odpowiedzialności niż przedsięwzięcia startupów, próbujących zaistnieć w ubezpieczeniach.

PROJEKTY INSURTECH UBEZPIECZYCIELI

cashless.pl



Beesafe

Beesafe to startup ubezpieczeniowy, który powstał w grupie VIG z misją zmiany doświadczenia klienta „direct”. Insurtech wystartował w październiku 2020 r. Na czele firmy stoi Rafał Mosionek, prezes Beesafe, a jednocześnie członek zarządu Compensy.

Startup działa jako agent ubezpieczeniowy sprzedający produkty tworzone i dostarczane przez należącą do VIG-u Compensę. Beesafe zakłada całkowicie cyfrową dystrybucję ubezpieczeń. Insurtech rozpoczął działalność od oferowania ubezpieczeń komunikacyjnych, których cenę klienci poznają po podaniu zaledwie dwóch informacji: numeru rejestracyjnego oraz daty urodzenia właściciela samochodu. Z czasem poszerzył jednak paletę oferowanych produktów o ubezpieczenia mieszkaniowe, NNW szkolne oraz ubezpieczenia miejskie. Spółka rozszerzyła ofertę marek cyfrowych należących do Compensy o kalkulatory online Compensy oraz Benefia24. Od zeszłego roku szybka kalkulacja od Beesafe oznacza również opcję zakupu ubezpieczenia w trzech markach ubezpieczeniowych – w Beesafe, Compensie oraz Benefia24.

Beesafe zapewnia również swoje zaplecze dla Compensy oraz lokalnych i europejskich spółek grupy VIG w kontekście technologii, CX/UX oraz digital marketingu. Najlepsze doświadczenia Beesafe są dystrybuowane w ramach wymiany doświadczeń oraz projektów celowych.



Bezpieczny.pl

Bezpieczny.pl to startup uruchomiony w 2015 r. przez Andrzeja Adamczyka, dziś należący do Generali. Portal zdobył popularność jako platforma służąca do łatwego zakupu ubezpieczeń NNW dla dzieci (tzw. szkolnych), które to polisy były pierwszym produktem w jego ofercie. A obecnie umożliwia zakup również m.in. ubezpieczeń na życie, podróży, nieruchomości, komunikacyjnego, assistance krótkookresowego czy ubezpieczenia zdrowotnego dla psów.

Portal nazywany jest przez jego twórców również wirtualnym biurem pośrednika. Agenci otrzymują bowiem prowizję od sprzedaży tych produktów, przy których klient kupujący w serwisie podał kod promocyjny danego pośrednika. Dzięki temu agenci mogą kierować swoich klientów do samodzielnego zakupu łatwych produktów online. Przy bardziej skomplikowanych pomogą zaś klientowi, np. przejmując za jego zgodą zdalnie pulpit (narzędzie zaszyte w serwisie) i wypełniając w ich imieniu formularz. W maju 2021 r. 100% udziałów w Bezpiecznym kupiło Generali.



Ubezpieczenia

PKO Dom

PKO Ubezpieczenia wprowadziło do swojej oferty ubezpieczenie wykorzystujące urządzenia typu smart home. Klienci zyskują przy zawieraniu umowy ubezpieczenia zniżkę na zakup centrali i sensorów monitorujących stan bezpieczeństwa w mieszkaniu, m.in. czujniki czadu, zalania, pożaru, włamania, dostarczane przez firmę Fibaro.

Urządzenia te mają pomóc uniknąć szkód lub zminimalizować ich skutki. Rozwiązanie powiadomi bowiem natychmiast klienta o zagrożeniu wykrytym w jego domu. A jednocześnie przekaże informację do centrum alarmowego, dzięki czemu ubezpieczyciel będzie mógł od razu zaoferować wsparcie w naprawie wykrytej awarii. Pomoc organizuje Mondial Assistance.

PROJEKTY INSURTECH UBEZPIECZYCIELI

cashless.pl



Warta4U

Warta4U to telematyczny projekt Warty. W jego ramach ubezpieczyciel oferuje wybranej grupie klientów do 30 proc. zniżki za ubezpieczenie komunikacyjne, w zamian za możliwość monitorowania stylu jazdy kierowcy. Klient, który zdecyduje się na tę opcję, powinien zainstalować aplikację Warta4U i jeździć z nią przez co najmniej trzy miesiące. Apki nie trzeba włączać i wyłączać ani samodzielnie rejestrować poszczególnych przejazdów. Narzędzie ma cały czas działać w tle i wychwytywać poruszanie się autem na podstawie danych pozyskiwanych ze smartfona. Przy ocenie stylu jazdy będzie branych pod uwagę pięć kluczowych parametrów: prędkość, przyspieszenia, hamowania, sposób pokonywania zakrętów oraz korzystanie z telefonu w trakcie jazdy. Użytkownik będzie mógł w aplikacji zapoznać się ze swoim scoringiem, jego składowymi w postaci wspomnianych wyżej parametrów, a także ze wskazówkami, co może poprawić w swojej jeździe. Narzędzie zostało przygotowane przez Cambridge Mobile Telematics i dostosowane do potrzeb Warty.



Wiener Drive

Pod nazwą Wiener Drive funkcjonuje program telematyczny ze stajni VIG-u. Ubezpieczyciel oferuje w nim do 30 proc. zwrotu składki za odpowiedzialną jazdę. Styl jazdy monitorowany jest przez aplikację Wiener Drive, a analizie poddawane są takie czynniki jak, prędkość, używanie telefonu w trakcie jazdy, hamowanie, przyspieszanie i pokonywanie zakrętów. Każda podróż oceniana jest w przedziale od 0 do 100 i przekłada się na łączną ocenę kierowcy, widoczną na stronie głównej aplikacji. Kierowca otrzyma także wskazówki, co może poprawić, by zwiększyć bezpieczeństwo na drodze, a zaplanowane w aplikacji wyzwania mają dodatkowo zmotywować go do bardziej odpowiedzialnych zachowań na drodze.

Kierowca, którego sposób prowadzenia pojazdu zostanie dobrze oceniony, może na koniec okresu ubezpieczenia liczyć na zwrot do 30 proc. składki. Dodatkowo klienci, którzy przystąpią do programu Wiener Drive, mogą korzystać z rozszerzonego pakietu assistance – z większymi limitami holowania i samochodem zastępczym na dłużej.

W aplikacji kierowcy znajdą również funkcję SOS, która ułatwi kontakt z centralą assistance i przyspieszy nadejście pomocy. Bezpośrednio z aplikacji można też przejść do formularza zgłoszenia szkody. Co istotne, narzędzie jest w stanie odnotować poważny wypadek. W takiej sytuacji centrum alarmowe spróbuje skontaktować się z kierowcą. Jeśli połączenie nie zostanie odebrane, na miejsce zdarzenia zostanie wysłana pomoc.

Rozwiązania dla dystrybucji ubezpieczeń?

Szyjemy na miarę. Po mistrzowsku



Technologiczny dostawca roku 2024



INSLY.PL

cashless.))pl