

ICaSS

Insurance Company as Software Solution

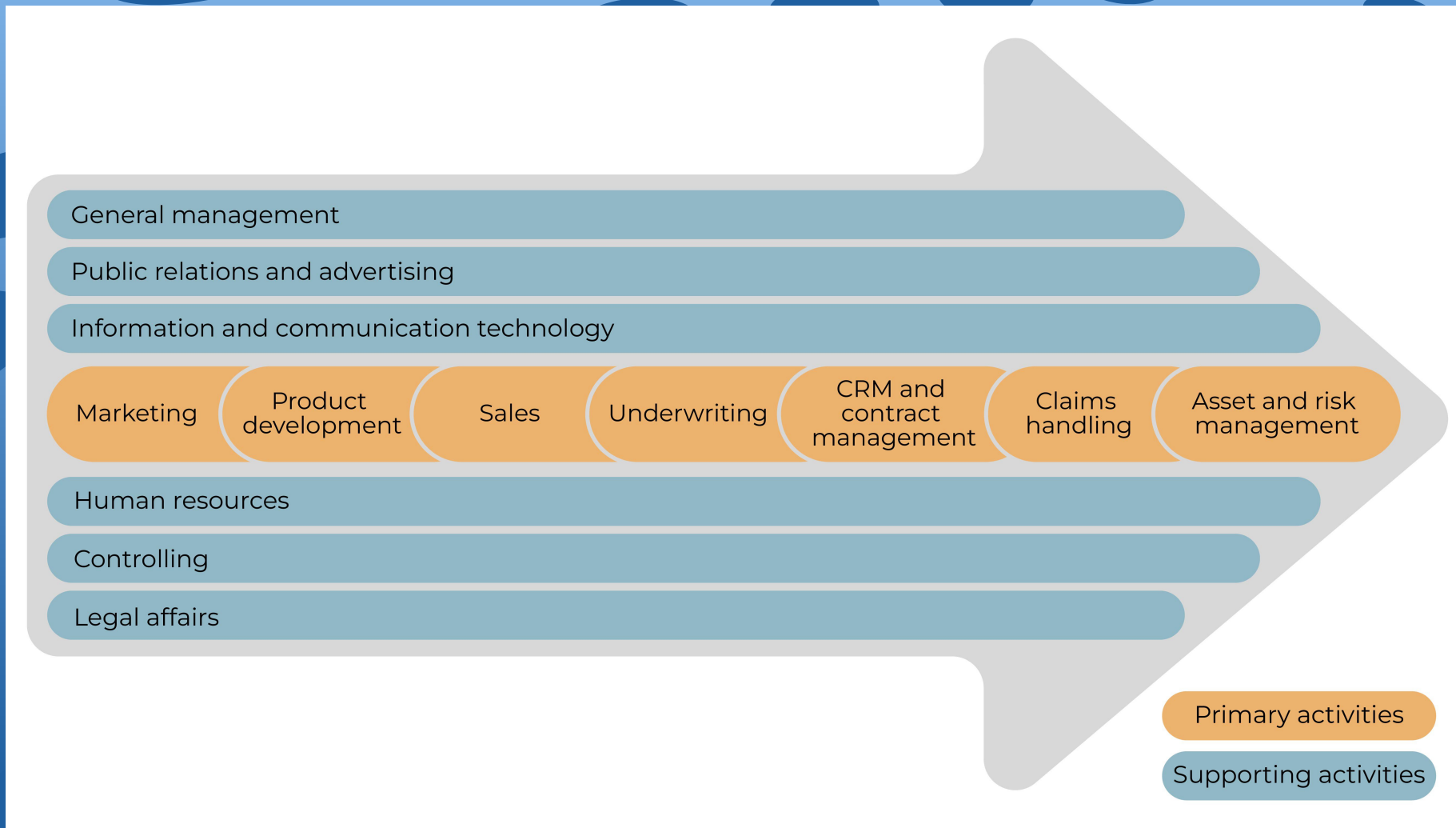
Следващата стъпка в застраховането



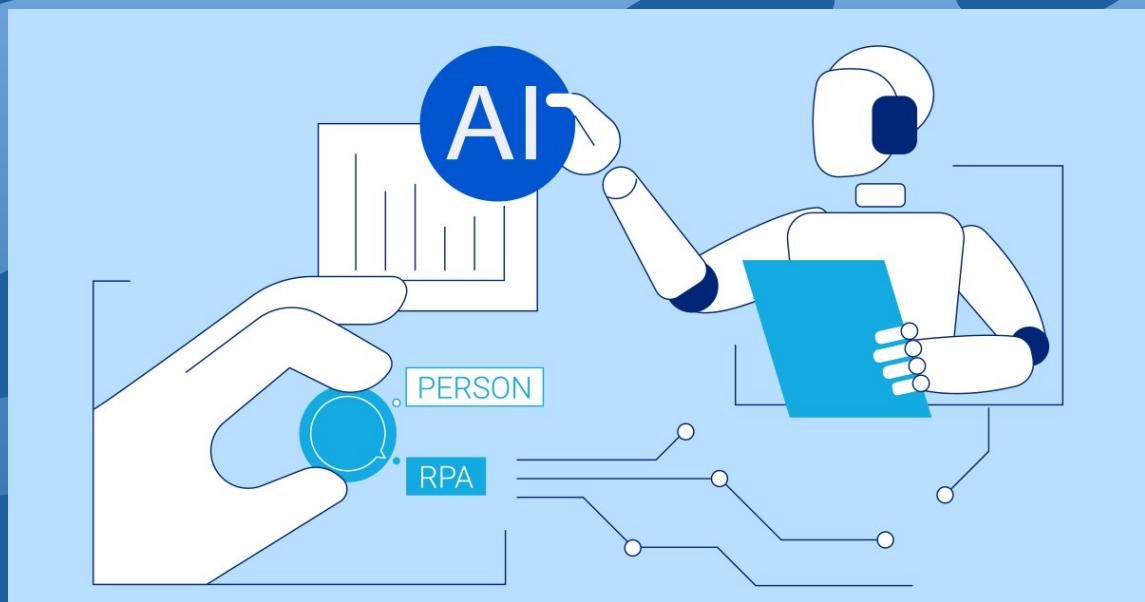
Въпрос: кой ще бъде жертвата?



Отговор: и двамата са обречени



Проблем: Иншурозавър?



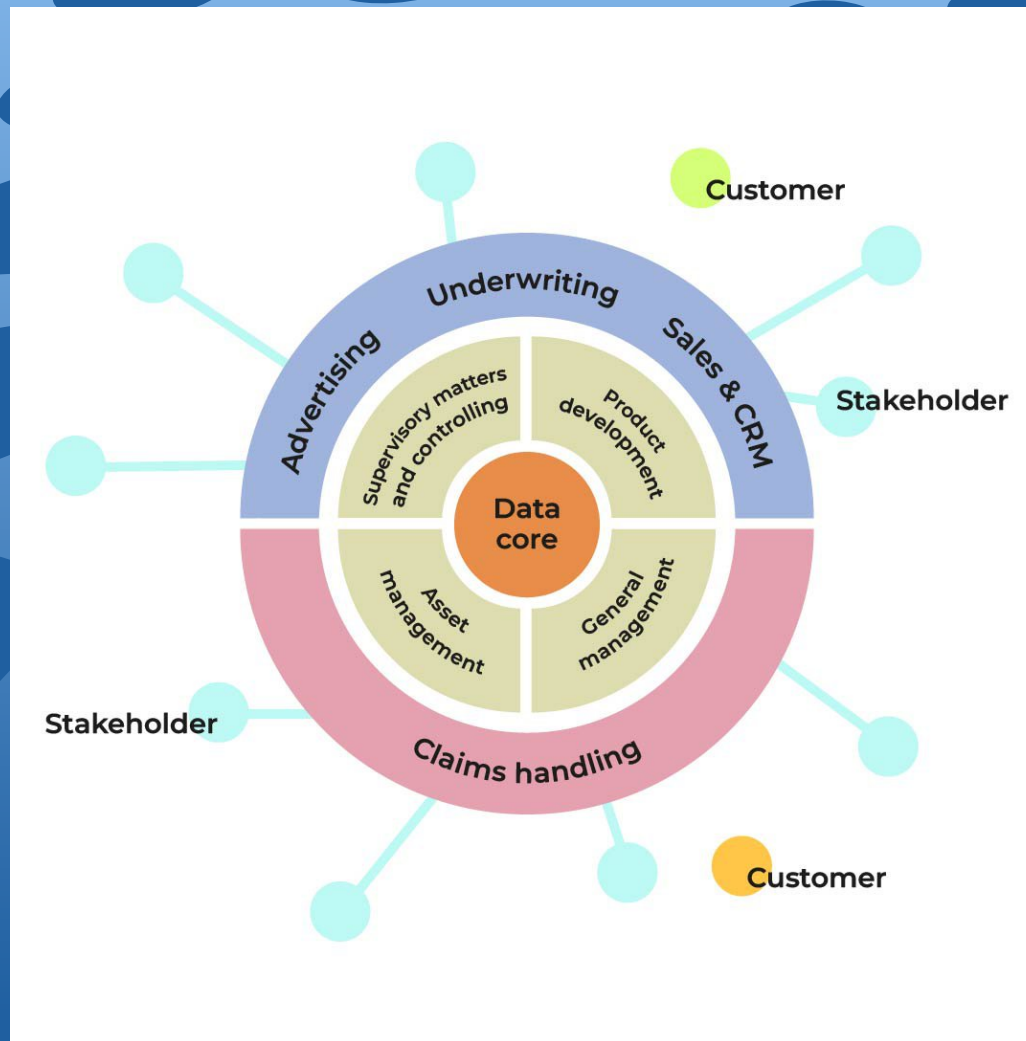
RPA

(роботизирана автоматизация на процесите)

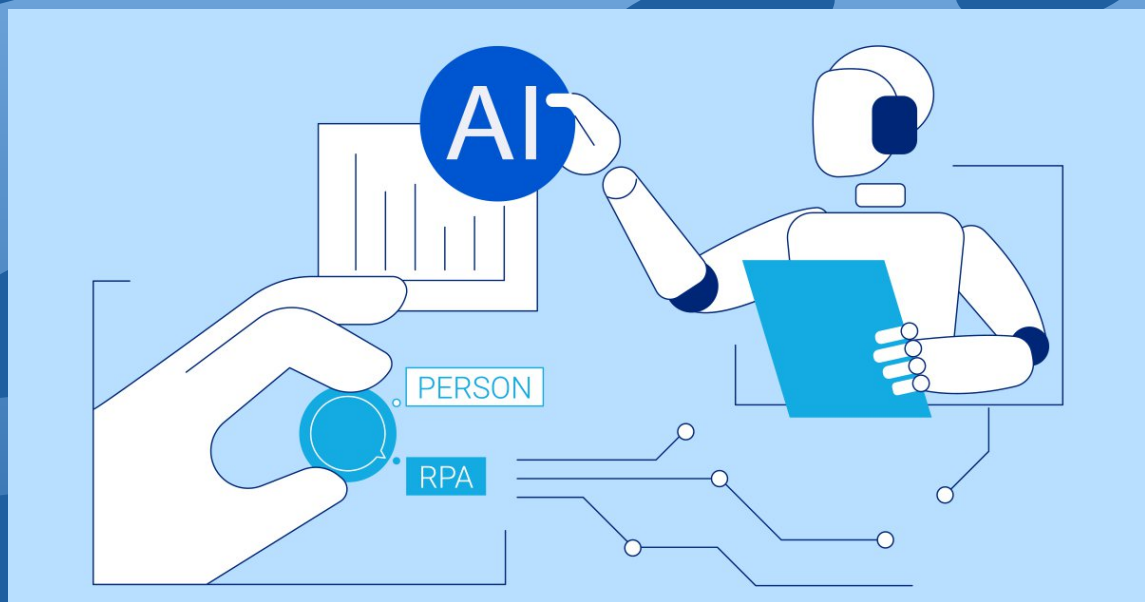
И

AI агентите

Кой ще го убие?



Как да оцелее: като преоткрие застрахователната организация

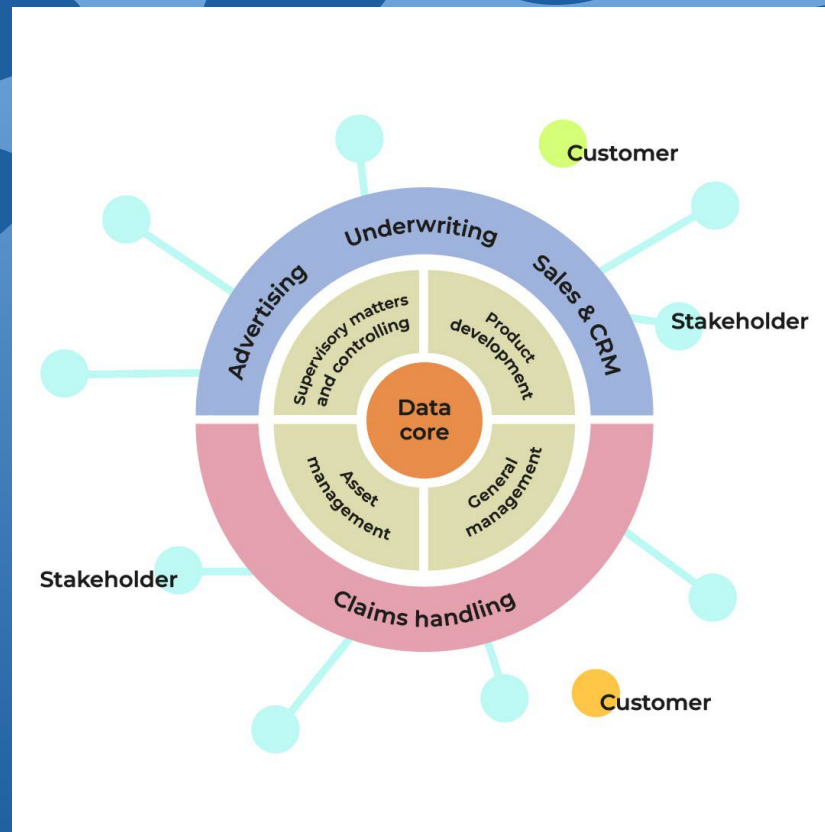


Защото RPA и AI агентите вече са достатъчно развити за да позволят пълноценно изграждане на ICaSS.

Защо сега това е възможно?

Характеристики

- Параметрична (предимно)
- Базирана на данни
- Автоматизирана
- Почти незабавна
- “Digital first”
- Модулна
- Персонализируема
- AI задвижена
- Операционно стабилна



Приложения

- Като самостоятелно решение
- Като услуга

Продукт: Застрахователна компания като софтуер

- Пазарът на глобални SaaS застрахователни платформи се оценява на 14,2 милиарда долара през 2025 г.
- Очаква се да достигне 46,8 милиарда долара до 2034 г. със CAGR от 14,2%
- Софтуерният компонент е заемал най-голям дял от 63,4% през 2025 г.
- Северна Америка доминира на пазара с 38,5% дял от приходите през 2025 г.
- Внедряването на облачни решения е представлявало 71,8% от общите пазарни приходи през 2025 г.
- Администрирането на полици е водещият сегмент на приложенията с 28,6% дял
- Застрахователните компании остават основният сегмент на крайните потребители с 52,3% дял
- Guidewire Software и Duck Creek Technologies са водещи в конкурентната среда
- Азиатско-тихоокеанският регион е най-бързо развиващият се регион с прогнозиран CAGR от 16,9%

Пазар на застрахователни SaaS платформи

source: <https://marketintel.com/report/saas-insurance-platforms-market>

Пазар на каптивните застрахователни дружества

| Размер на пазара през 2024 | Прогнозен размер 2034 | CAGR (in %) | Основна година |
|----------------------------|-----------------------|-------------|----------------|
| USD 79.10 Billion | USD 120.03 Billion | 3.93% | 2024 |

Пазарно валидиране

source: <https://www.zionmarketresearch.com/report/captive-insurance-market>

B2B

- SaaS - лицензиране на софтуер, централизирано хостван в облака, чрез месечен или годишен абонамент, фокусирайки се върху повтарящи се приходи, високо задържане на клиенти и непрекъснати актуализации на продуктите, преминавайки от еднократни покупки към текуща, базирана на абонамент стойност.
- White label – Предоставяне на продукта за брендиране от крайния клиент

Бизнес модел

- **Потенциални клиенти:**
 - Компании, които вече ползват каптивно застраховане.
 - Компании, които все още не ползват каптивно застраховане
- **Стойност за крайния клиент и как се афишира:**
 - Напълно автоматизиран и адаптируем продукт, лесно включване на клиенти, опростен процес по ликвидация на щети, минимална човешка намеса, пълна подготвеност за Solvency II, DORA etc.
- **Стратегия на ценообразуване:**

Годишна цена, платима на тримесечие за SaaS
И лицензионна такса за white label
- **Канали за дистрибуция:**
 - Директни продажби към краен клиент.
- **План за маркетинг и продажби:**
 - Твърде рано е за яснота

Go-to-market

ок 400 000 EUR

Необходима сума

Десо

Chief enthusiast in office



Алеш

Chief IT in office



Екип



Благодаря

desislav.danov@unwe.bg