

ביצועי חברות ביטוח צוירות בראץ ובעולם

אתרי אלישקוב, מיסדת ומנכ"לית ליברה

LIBRA

משנים סדרי ביטוח

LIBRA

חברות שננתה

Lemonade

Hippo

ROOT

LIBRA

weSure

למעלה מ-
100 חברות
אינשורטק
בעו"ם

למעלה מ-120
מיזמי
אינשורטק
 בישראל

אינשורטק
בארץ ובעולם

התפתחות מחירי מנויות האינשורטק

LIBRA weSure ROOT Lemonade hippo

LIBRA	weSure	ROOT	Lemonade	hippo	מחיר הנפקה
1056	580.6	23.97	81.19	11.5	מחיר הנפקה
1947	820	23.97	189.26	14.25	מחיר שיא
594	437	1.84	23.52	1.89	מחיר הנוכחי
(44%)	(25%)	(92%)	(71%)	(83%)	ירידה מהנפקה
(69%)	(47%)	(92%)	(87%)	(87%)	ירידה מהשיא

LIBRA

SUCCESS Ln

Failure Dr

כramentoirs עיקריים להצלחת חברת אינשורטק



קודם כל – להבין ביטוח

כי אי אפשר להקים חברת אינשורטק ולהצליח
באמת בלי ההבנה והמקצועיות הביטוחית

בנייה מותג

הוצאה כבדה מאוד אך בעלת משמעות אדירה.
חשוב לגבות ולצאת בדרך עם בידול מיתוגי, הן מבחינות
ערכיות, והן מבחינות נראות, צבעוניות וshape
התקשורתיות.

גיבוש אסטרטגייה עסקית

האם להתמקד במוצרים נישא?
או לפתח מראש פלטפורמה מלאה
הכוללת סל מוצרים רחב שיאפשר פיזור?

פרמטרים עיקריים להצלחת חברת אינשורטק

חדרה וצמיחה

בחינת פוטנציאל כמותי ומוכנות של השוק.

האם יש מקום לכינוס שחקנים חדשים? האם השוק בשל לשינוי?
מה דרכי ההפצה?

שלבים בחדרה לשוק וaimos מוצרים



המדד להצלחה: המשך הצמיחה הקבועה וחדרה לקהל התרבותיים המסורי



טכנולוגיה

חברות מתקדמות

- מערכת ליבת מתקדמת בטכנולוגיה חדשה
- מערכת אחת המאחדת תחתיה מודולים רבים
- ניהול לקוח בرمאה הוליסטית
- חיתום ייעיל ואוטומטי
- גמישות בהוספת פרמטרים וכיישויים
- תרבות ארגונית תומכת קידמה

VS

חברות מסורתיות

- מערכת ליבת מיושנת המושתתת על טלאים
- ריבוי מערכות לויניות
- ניהול פוליסה ומוצר
- חיתום מושתת על גורמי ביןיהם
- קושי בהטמעה מהירה של שינויים
- צורך בשינוי תרבות ארגונית
- לאימוץ חדשות טכנולוגיות

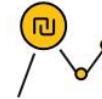
התוצאה הסופית – יתרון מובנה לחברות האינשורטק


**מערכת למדת
דата**



**שימוש במודלים
של AI**




**חסכון עלויות
שוטפות**



יעילות תפעולית



**אגיליות
ויכולת התממשקות**

החיים לא תמיד ורודים...
לחברות הצמיחה יש גם אתגרים

- **הוצאת כבאות בשנים הראשונות**
- **בנייה מערכות מסקראץ'**
- **בנייה אמון בקרוב הלקוחות**
- **סל מוצרים מצומצם**
- **חסרון לקוطن**
- **העדר הכנסות משוק ההון**



ישראל עוד יש לאן להתקדם...

לחברות החדשנות יש תשתיות טכנולוגיות אבל אין לאן להתממש...

בישראל אין תשתיות נתוניות ומידע ראוי שנitinן לקלוט ביעילות ולעשות בו שימוש, בהשוואה למה שקיים בעולם

לאן לצמוח?

ישראל מדינה קטנה יחסית וגודל השוק בה מצומצם, לעומת השוק העולמי. לכן, מרבית מיזמי האינשורטק, גם הישראלים מביניהם, פונים לחו"ל.

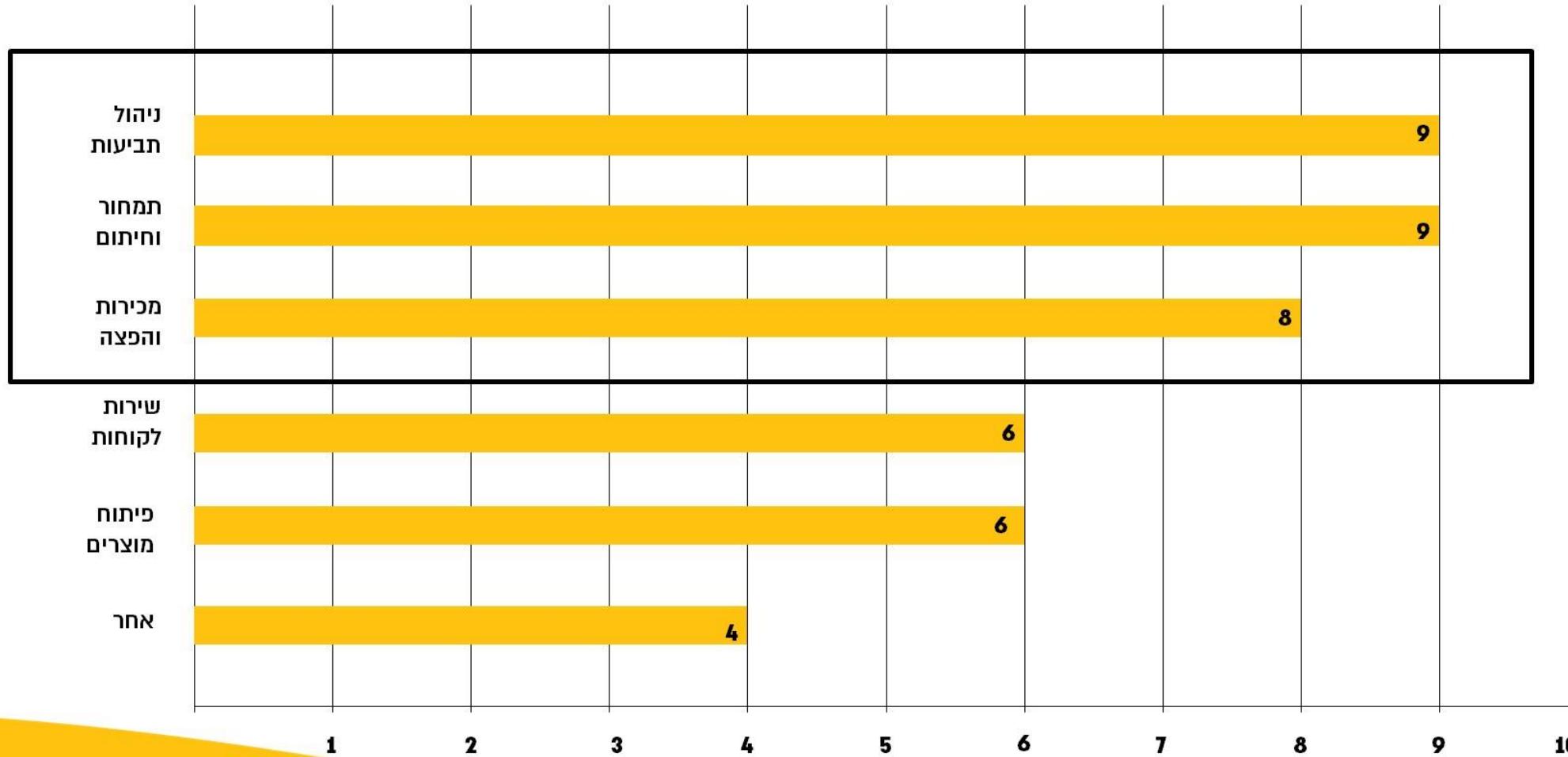
רגולציה

החסמים הרגולטוריים בישראל מכבים על החברות. כדי לעודד את החדשנות שינה הרגולטור את מדיניות ההשקה, וכעת חברות ביטוח יכולות השקיע מעל 20% במיזמי אינשורטק



מחקר EIOPA

ע"פ מחקר EIOPA 3 הסגמנטים בהם באה לידי ביטוי השפעת האינשורטק הם:
ניהול תביעות, תמחור וחיתום, מכירות והפצה



ניטוח נתוני דוחות

LIBRA במילוני ₪	weSure במילוני ₪	ROOT במילוני \$	Lemonade במילוני \$	hippo במילוני \$	
304	310	743	376	477	פרמייה ברוטו
103	89	397	102	43	פרמייה בשירות
82.5	79.2	310.3	77	39	פרמייה שהורווחה בשירות
0.4	14.9	5.0	1.9	0.3	הכנסות מההשקעות
5	12	(521)	(234)	(367)	רווח/虧損 לפני מס
					שיעור משנה
66%	71%	46%	73%	91%	שיעור משנה
70%	30%	20%	75%	82%	שיעור צמיחה שנתי

השוואת KPI'ים ומדדיהם תפעוליים

LIBRA

weSure

ROOT

Lemonade

hippo

ממוצע חברות
 המסורתיות

LR ברוטו	LR שיעיר	שיעור הוצאות שיווק ומכירה	שיעור הוצאות כולל	שיעור חידוש	110%	98%	97%	90%	138%	84%
					81%	79%	126%	93%	217%	86%
					15%	12%	36%	38%	25%	20%
					16%	15%	58%	71%	48%	23%
					88%	75%	60%	82%	88%	67%

ביטוח
או טכנולוגיה?

