


РЫНОК


I полугодие 2017

ОСАГО
18,5 млн

 средняя сумма
полиса

6,200 ₺

КАСКО
1,7 млн

 средняя сумма
полиса

48,900 ₺



80%



через компании-посредники выдано
10% фальшивых полисов



20%

ПРОБЛЕМЫ РЫНКА

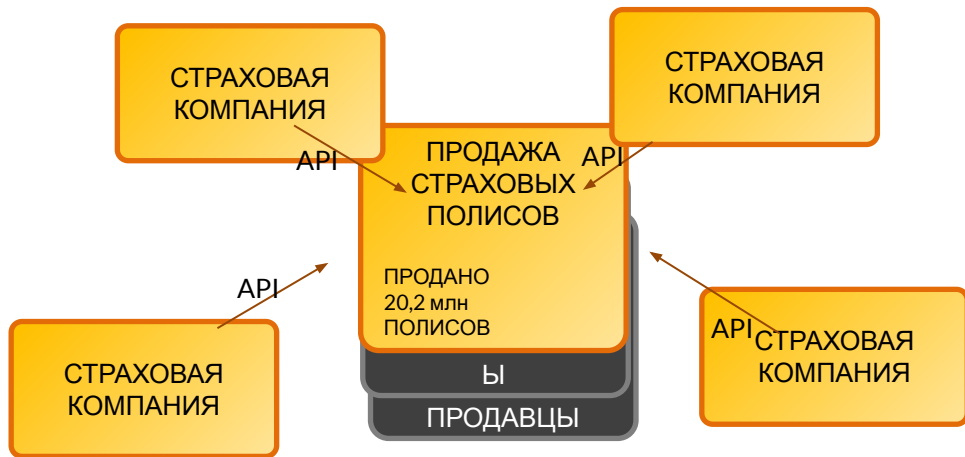


Компании-посредники, предлагающие водителям услугу оформления е-ОСАГО, намеренно подают страховщикам недостоверные сведения, добиваясь снижения стоимости полиса.



Из-за высоких барьеров в e-commerce, физические лица не могут рассчитывать на индивидуальное предложение по полису, предложение по страхованию формируется на основании статистических данных, которые часто оказываются нерелевантны страхователю.

РЕШЕНИЕ



Данное решение позволит:

1. Работать с единым блокчейн данными страхователей, с невозможностью изменения и подделки данных.
2. Работать с масштабируемой скоринговой моделью для страховых компаний, настраивать которую можно под изменяющиеся запросы бизнеса.
3. Масштабировать единую платформу для других направлений страхования (недвижимость, страхование жизни и т.д.)

+4 млрд ₺

- положительный эффект от внедрения только по итогам отстранения недобросовестных игроков ОСАГО за 2017 г.

Кого мы ищем

Компанию-лидера рынка в сфере страхования,
которая намерена:

- стать лидером рынка или укрепить позиции;
- инвестировать в инновационные продукты;

Что нам нужно

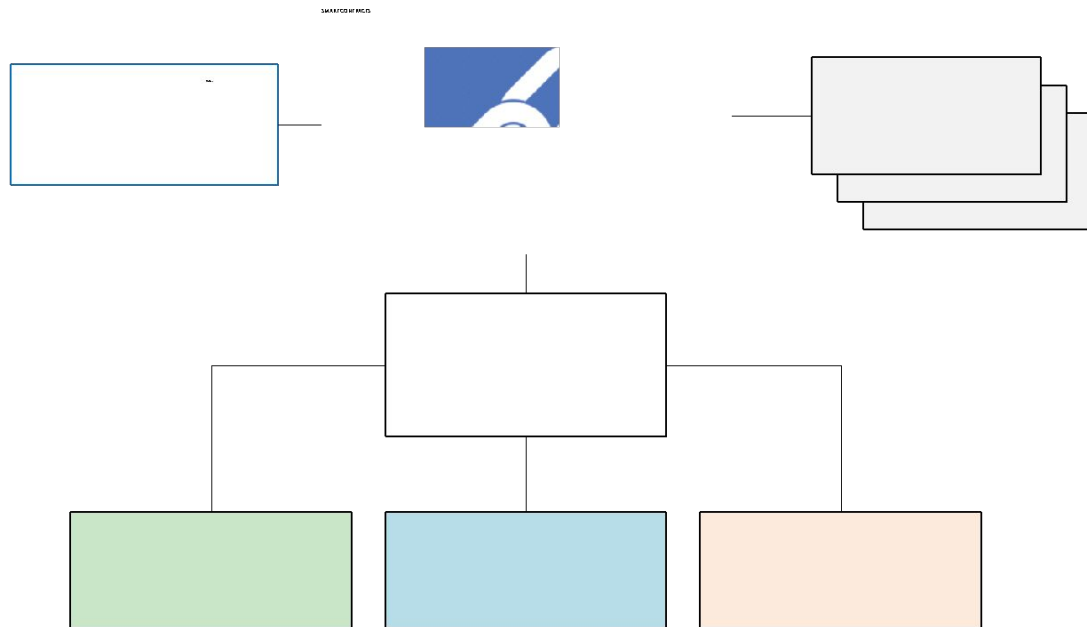
- Найти партнера для долгосрочного сотрудничества;
- Финансирование и запуск пилотного проекта;
- Совместно разработать отраслевую платформу;

Что получит инвестор

- Платформу для автоматизации основного вида деятельности;
- Возможность устанавливать правила для других участников рынка и стать лидером в отрасли;

Архитектура

- Решение объединяет информационные системы всех участников рынка;
- Содержит смартконтракты, позволяет устанавливать алгоритмы расчета полисов и наступления страховых случаев
- Интегрируется с CRM системами страховых компаний
- Предоставляет интерфейсы для взаимодействия партнеров и клиентов



КОМАНДА



Елизаров Владимир
Управляющий партнер



Иван Сивирин
Управляющий партнер



Владислав Мокроусов
Технический директор



Дмитрий Мокроусов
руководитель проектов



Николай Маев
разработчик



Алексей Макаров
разработчик



Дарья Бакирова
аналитик



Юлия Ивашкина
юрист

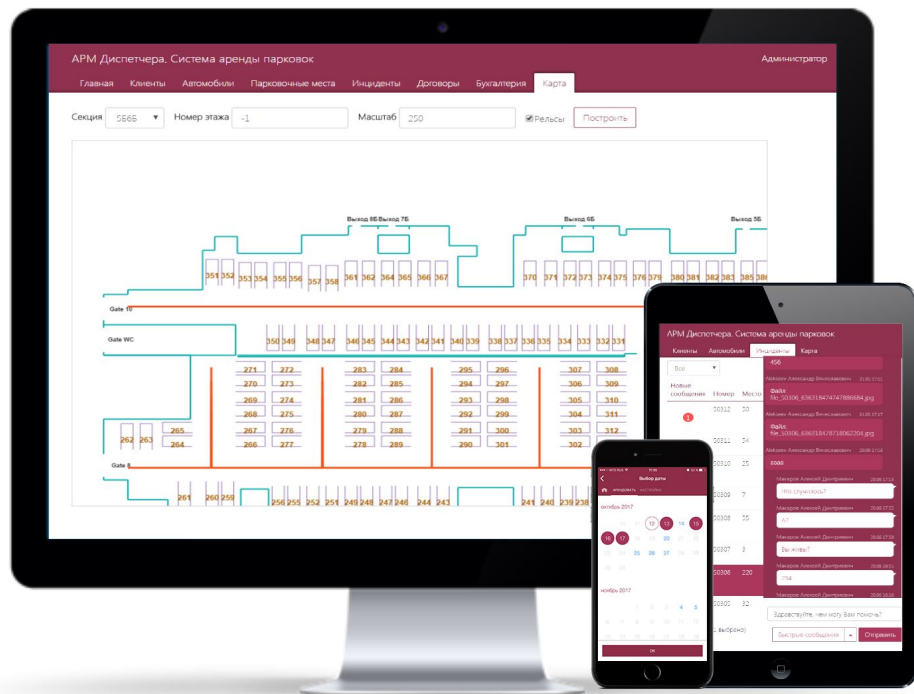
Кейс - Наш Паркинг

Система шеринга паркомест

Позволяет:

- Сдать или снять паркоместо через мобильное приложение
- уменьшить количество машин во дворах;
- предоставить дополнительную услугу жителям ЖК и их гостям.

<http://ourparking.ru>



CRM-система + Мобильное приложение

Кейс – StecRealty

CRM для застройщиков и агентств

НЕДВИЖИМОСТИ

Позволяет:

- Автоматизировать процесс продажи новостроек;
- подключить партнёрские агентства недвижимости для работы с единой базой помещений;
- исключает двойные

<http://stecrealty.ru>

The screenshot displays the StecRealty CRM interface on a monitor. At the top, there is a navigation bar with icons for: Назад (Back), Помещения (Rooms), Экспорт (Export), Заявка (Request), Стоимость (Cost), Статус (Status), Владелец (Owner), Планировка (Floor Plan), and Фильтры (Filters). Below this is a grid showing two sections, Секция №1 and Секция №2, with columns for floors (Эт.) and room types (1к, 2к, 3к). The grid cells are color-coded to indicate room status. To the right of the grid is a gallery of images showing interior views of a property. Below the images is a summary card for a specific room.

Секция №1				Секция №2					
Эт.	1	2	3	4	Эт.	1	2	3	4
12					12	С	С	2к	3к
11					11	С	С	2к	3к
10	1к	1к	2к	3к	10	С	С	2к	3к
9	1к	1к	2к	3к	9	С	С	2к	3к
8	1к	1к	2к	3к	8	1к	1к	2к	3к
7	1к	1к	2к	3к	7	1к	1к	2к	3к
6	1к	1к	2к	3к	6	1к	1к	2к	3к
5	1к	1к	2к	3к	5	1к	1к	2к	3к
4	1к	1к	2к	3к	4	1к	1к	2к	3к
3	1к	1к	2к	3к	3	1к	1к	2к	3к

Помещение: Свободно

Тип: Квартира
Комнат: 2
Номер: 71
Этаж: 9
Площадь: 65
Стоимость: 4 485 000
Объект: Театральный квартал
Название корпуса: Инстеп 17-этажный дом
Адрес корпуса: Карла Маркса, 31А