

۱۲+

اطلس توانمندی‌های داخلی شرکت‌های فناوری ایرانی در حوزه بیمه حوزه‌های فعالیت، زیست‌بوم، فناوری‌ها و مدل‌های کسب‌وکار

از سلسله گزارش‌های اطلس توانمندی‌های شرکت‌های فناور داخلی



الاسم الحرام



ستادفرهنگ‌سازی اقتصاددانش‌بنیان
معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



ریاست جمهوری
معاونت علمی و فناوری

اطلس توانمندی‌های داخلی شرکت‌های فناور ایرانی در حوزه بیمه

از سلسله گزارش‌های اطلس توانمندی‌های شرکت‌های فناور داخلی

تدوین: زهره زائری، سهیل صالح، محمدصادق صارمی (پژوهشکده مطالعات فناوری)، مهدی الیاسی،
پرویز کریمی

ناشر: دانش‌بنیان فناور

شمارگان: ۱۰۰۰ نسخه

سال نشر: ۱۳۹۹

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۶۹۰۵-۲۰-۶

فهرست

۷	مقدمه
۱۳	ضرورت تدوین سلسله گزارشات اطلس توانمندی بر اساس اسناد بالادستی
۱۰	مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه
۱۹	۱-۱۲. بررسی وضعیت کلان حوزه
۳۹	۲-۱۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه
۴۵	۳-۱۲. پلتفرم آنلاین ارائه خدمات بیمه
۶۳	۴-۱۲. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه
۷۷	۵-۱۲. ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان
۷۹	۶-۱۲. جمع‌بندی



■

مقدمه

- امروزه توسعه پایدار به گفتمان غالب در بین کشورهای جهان تبدیل شده که این موضوع ناشی از ضرورت مواجهه بشر با چالش‌های بی پایان موجود است. چالش‌هایی نظیر تخریب محیط زیست، گرم شدن زمین، تولید انبوه پساب و پسماند، کمبود منابع آبی پایدار، تغییرات آب و هوایی، شکاف فقیر و غنی، سلامت و امنیت غذایی از آن جمله است.
- از سوی دیگر علم، فناوری و نوآوری توانسته به بسیاری از چالش‌های موجود پاسخ دهد. این مشکلات، انگیزه‌ای برای دانشمندان، کارآفرینان و کسب و کارها شده تا ضمن تبدیل چالش به فرصت، به خلق ارزش برای جامعه و خلق ثروت برای خود پردازند.
- پاسخ به نیازها و چالش‌ها در فرهنگ کارآفرینی تبلور ویژه‌ای دارد. در واقع عمدتاً کارآفرینان و استارت‌آپ‌ها به دنبال یافتن پاسخ برای یک چالش از طریق نوآوری در محصولات و خدمات و در قالب یک کسب و کار جدید می‌باشند.



مقدمه

- در سلسله گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی، نشان داده شده که چگونه شرکت‌های فناوری محور (دانش بنیان) و نوپا (استارت‌آپ‌ها) چالش‌های بسیاری را حل کرده و خدمات و محصولات با کیفیت‌تر و با قیمت پایین‌تر را به جامعه عرضه می‌کنند.
- خوشبختانه در کشور ما نیز شرکت‌های دانش بنیان و استارت‌آپ‌ها پیشرفت‌های بسیار داشته و توانسته‌اند در حل بسیاری از مشکلات کشور موثر باشند. در واقع ظرفیت‌های بی‌نظیر کشور از نظر نیروی انسانی تحصیلکرده و جوان و وجود زیرساخت‌های لازم آینده روشنی را نوید می‌دهد.
- معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری با هدف ارائه توانمندی‌ها و ظرفیت‌های موجود در کشور در حوزه‌های اولویت دار و چالش‌های راهبردی کشور، اقدام به تهیه گزارشات اطلس توانمندی داخلی شرکت‌های فناوری کرده است.



مقدمه

- اطلس توانمندی داخلی شرکت‌های فناور می‌تواند برای تهیه و تدوین سیاست‌های توسعه صنعتی و فناوری به سیاست‌گذاران مرتبط کمک نماید زیرا شرط اولیه اجرای هر سیاست صنعتی شناخت توانمندی‌های موجود و داشتن تصویر روشنی از ظرفیت‌های کشور در حوزه‌های اولویت دار می‌باشد. (مخاطبان در نهادهای سیاستگذار)
- از طرف دیگر با مقایسه گزارش‌های اطلس توانمندی شرکت‌های فناور داخلی با گزارش‌های بررسی تجربیات جهانی شرکت‌های استارت‌آپی می‌توان به هدایت کارآفرینان و به‌ویژه سرمایه‌گذاران جدیدی که به اکوسیستم وارد می‌شوند کمک نمود تا آن‌ها به سمت موضوعات مغفول و کمتر مورد توجه حرکت نمایند. (مخاطبان در جامعه کارآفرینی کشور)
- بخش‌های دولتی و حاکمیتی نیز می‌توانند از طرفی از ظرفیت شرکت‌های دانش بنیان و توانمند معرفی شده در این گزارش‌ها در حل مشکلات خود استفاده نمایند و از طرفی دیگر با بازسازی برای این سرمایه‌های ملی به توسعه آن‌ها کمک نمایند. (خریداران به ویژه در بخش دولتی)



مقدمه

این مجموعه بر اساس اطلاعات موجود نظیر بانک اطلاعات شرکتهای دانش بنیان؛ فن بازار ملی و سایر منابع مطالعاتی و مصاحبه با خبرگان موضوع تهیه و تدوین شده است. یقیناً این کتابچه کامل نبوده و ممکن است شرکتهایی در این مجموعه معرفی نشده باشند و یا اطلاعات ارائه شده دارای نقص و یا اشتباهاتی باشد. از این رو از خوانندگان عزیز تقاضامندیم نکات اصلاحی و پیشنهادات خود را به آدرس ایمیل KBE@ISTI.IR ارسال نمایند. همچنین امیدواریم به صورت دوره‌ای و بر اساس اقتضائات و بازخوردهای دریافتی، این کتابچه بروزرسانی شود.

معاونت علمی و فناوری رییس جمهور

معاونت سیاستگذاری و توسعه

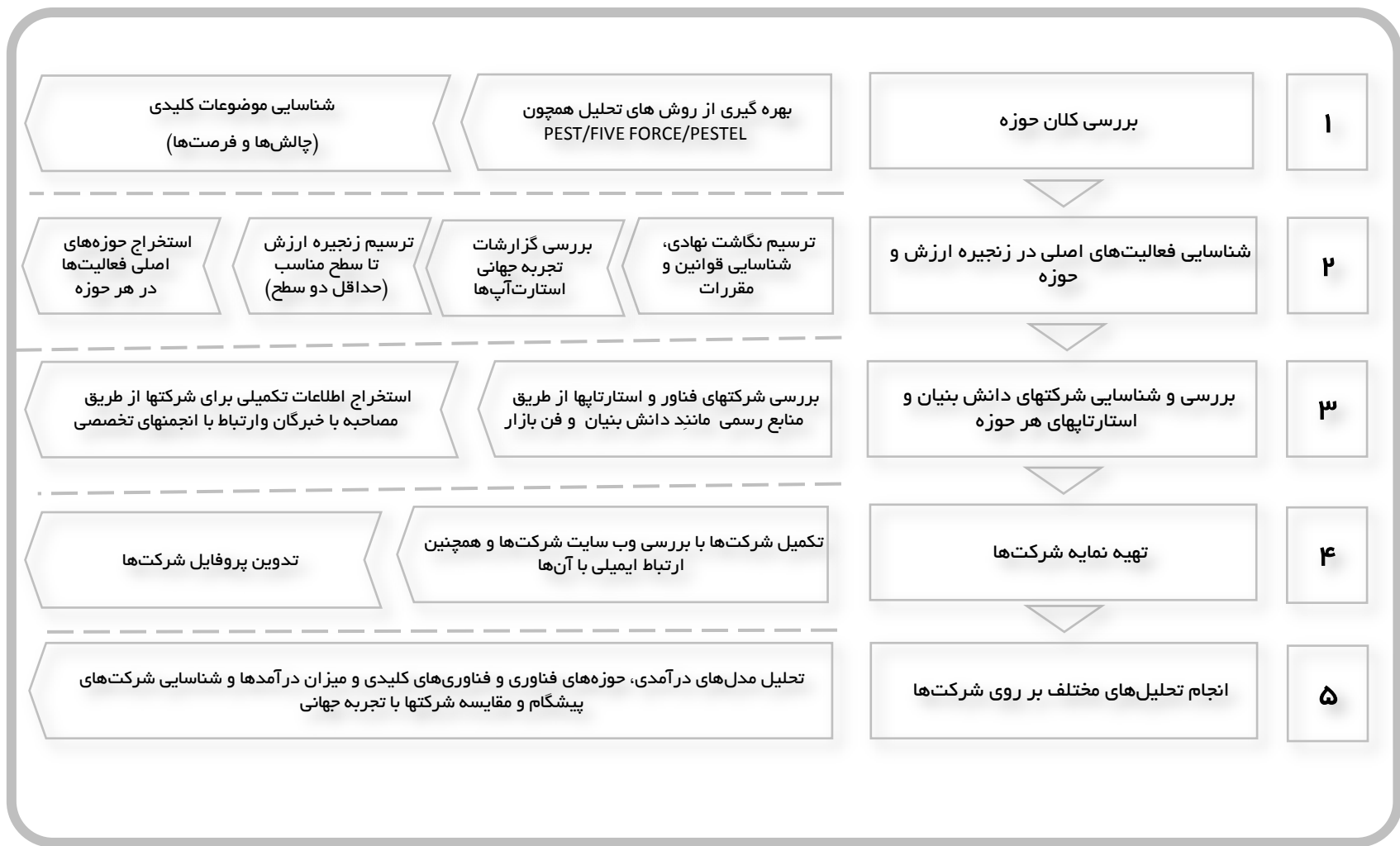


ضرورت تدوین سلسله گزارشات اطلس توانمندی بر اساس اسناد بالادستی

در بسیاری از اسناد بالا دستی به تدوین اطلس توانمندی شرکت‌های فناور داخلی اشاره شده است و همچنین وجود چنین اطلسی لازمه پیاده سازی و تحقق اقتصاد مقاومتی و دانش بنیان در کشور می‌باشد.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

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

در این گام ضمن بررسی مطالعات آینده‌نگاری و تحلیل محیط موجود در هر حوزه و با توجه به گزارشات تجربیات جهانی، مهم‌ترین چالش‌ها و موضوعات کلیدی استخراج شده تا بر اساس آن بتوان پیوندی میان این چالش‌ها و راه‌کارهای استراتژی و دانش بنیان جهانی و داخلی ایجاد نمود و فرصت‌های مغفول مانده در کشور در حوزه مربوطه را شناسایی کرد.



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

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

حوزه فعالیت شرکتهای فناور فعال در صنعت بیمه



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام سوم) بررسی و شناسایی شرکتهای هر حوزه بر اساس حوزههای اصلی فعالیت از وبسایتهای معتبر به ویژه وبسایت فن بازار، دانش بنیان و ... در این گام ضمن بررسی وبسایتهای مهم، استارت آپهای موجود در هر حوزه شناسایی شد و یک لیست اولیه از استارت آپها استخراج گردید.

The screenshot shows the 'فن بازار ملی' (National Tech Market) website. The main content area displays a list of companies under the 'منطقه فناوری' (Tech Region) category. The list includes columns for 'انتخاب کنید' (Select), 'تجدید پذیر' (Renewable), and 'انرژیهای نو' (New Energy). The 'تجدید پذیر' column lists 'پیل سوختی و هیبرون' (Fuel cell and hybrid), 'خورشیدی' (Solar), 'آب' (Water), and 'باد' (Wind). The 'انرژیهای نو' column lists 'هسته ای' (Nuclear), 'تجدید پذیر' (Renewable), and 'پنبه سازی انرژی' (Energy fiber). The 'انتخاب کنید' column lists 'تجهیزات پیشرفته ساخت تولید و آزمایشگاهی' (Advanced production and laboratory equipment), 'داروهای پیشرفته' (Advanced drugs), 'وسایل ، ملزومات و تجهیزات پزشکی' (Medical equipment and supplies), 'هوا فضا' (Aerospace), 'انرژیهای نو' (New energy), 'تجهیزات و مواد پیشرفته' (Advanced equipment and materials), 'نفت، گازپالایش و پتروشیمی' (Oil, gas refining and petrochemicals), 'فناوریهای ساختمان و مسکن و فناوریهای راه سازی و ریلی' (Building and housing technology and road and railway technology), and 'قلم، هاب، صنایع دیانار' (Pen, hub, Dianar industries).

The screenshot shows a data table from the 'فن بازار ملی' website. The table has columns for 'شماره ملی' (National Number), 'نوع ثبت شرکت' (Company Registration Type), 'استان' (Province), 'دسته فناوری' (Tech Category), and 'تاریخ ثبت' (Registration Date). The table lists 10 companies with their respective details.

شماره ملی	نوع ثبت شرکت	استان	دسته فناوری	تاریخ ثبت
10570026860	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	قزوین	07- فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزار	1397/04/23
10320572407	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	اصفهان	08- محصولات پیشرفته سایر حوزهها	1397/04/23
10103019628	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	مازندران	06- ساخت افزارهای برقی و الکترونیک	1397/08/26
10320447513	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	08- خدمات تخصصی سازی	1396/03/06
14004467480	دانش بنیان نوع 1	تهران	04- ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته و ...	1395/05/02
10103433967	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	08- محصولات پیشرفته سایر حوزهها	1397/08/26
14004780312	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	04- ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته و ...	1397/06/24
10780021641	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	مرکزی	01- فناوری زیستی	1396/06/25
14007276020	دانش بنیان نوع 2	مرکزی	01- فناوری زیستی	1397/08/26
10320660386	دانش بنیان تولیدی نوع 2 (اصناعتی)	تهران	06- ساخت افزارهای برقی و الکترونیک	1396/12/19



مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام چهارم) گزینش استارت‌آپ‌ها و دانش‌بنیان‌ها استخراج اطلاعات تکمیلی برای شرکت‌ها از منابع موجود

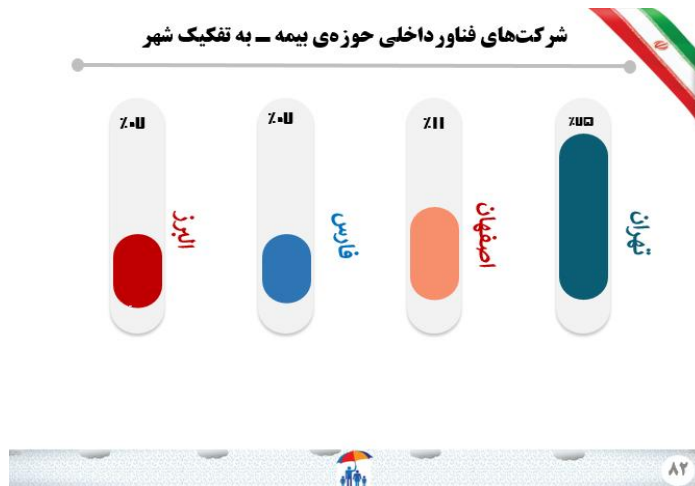
در این گام با بررسی وب سایت شرکت‌ها و تماس با آن‌ها مهم‌ترین استارت‌آپ‌ها و دانش‌بنیان‌ها هر حوزه شناسایی شد و با توجه به شاخص‌های رشد و ارزش آن‌ها اطلاعات تکمیلی آن‌ها ارائه شد.

استارت آب‌های فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

The screenshot shows a mobile application interface for 'Bimemercury' insurance services. The interface is in Persian and includes a header with the company name and logo, a main content area with a list of services, and a sidebar with navigation icons. The main content area is titled 'توضیح:' and contains text about the company's services, including 'بیمه بنانه نیاز دارند' and 'بیمه بنانه نیاز دارند'. The sidebar includes icons for 'نام شرکت', 'حوزه فعالیت', 'محصول/خدمات', 'دانش‌بنیان', 'گروه مخاطب', 'مسائل راهبردی', 'مدیرعامل', 'محل استقرار', 'سال تأسیس', 'شناسه ملی', 'فناوری‌های کلیدی', and 'مدل درآمدی'. The interface also features a search bar and a list of services.

مراحل اجرایی طی شده در گزارش هر حوزه

گام پنجم) انجام تحلیل‌های مختلف بر روی شرکت‌ها مبتنی بر مدل‌های درآمدی، حوزه‌های فناوری و فناوری‌های کلیدی و میزان درآمدها
 در این گام برای هر شرکت مجموعه‌ای از تحلیل‌ها از منظرهای مختلف مانند فناوری‌های مورد استفاده، مدل‌های کسب‌وکار، حوزه فعالیت، مخاطبان و ... ارائه شده است که امکان پشتیبانی از تصمیمات کارآفرینانه یا سیاستی را فراهم می‌کند.



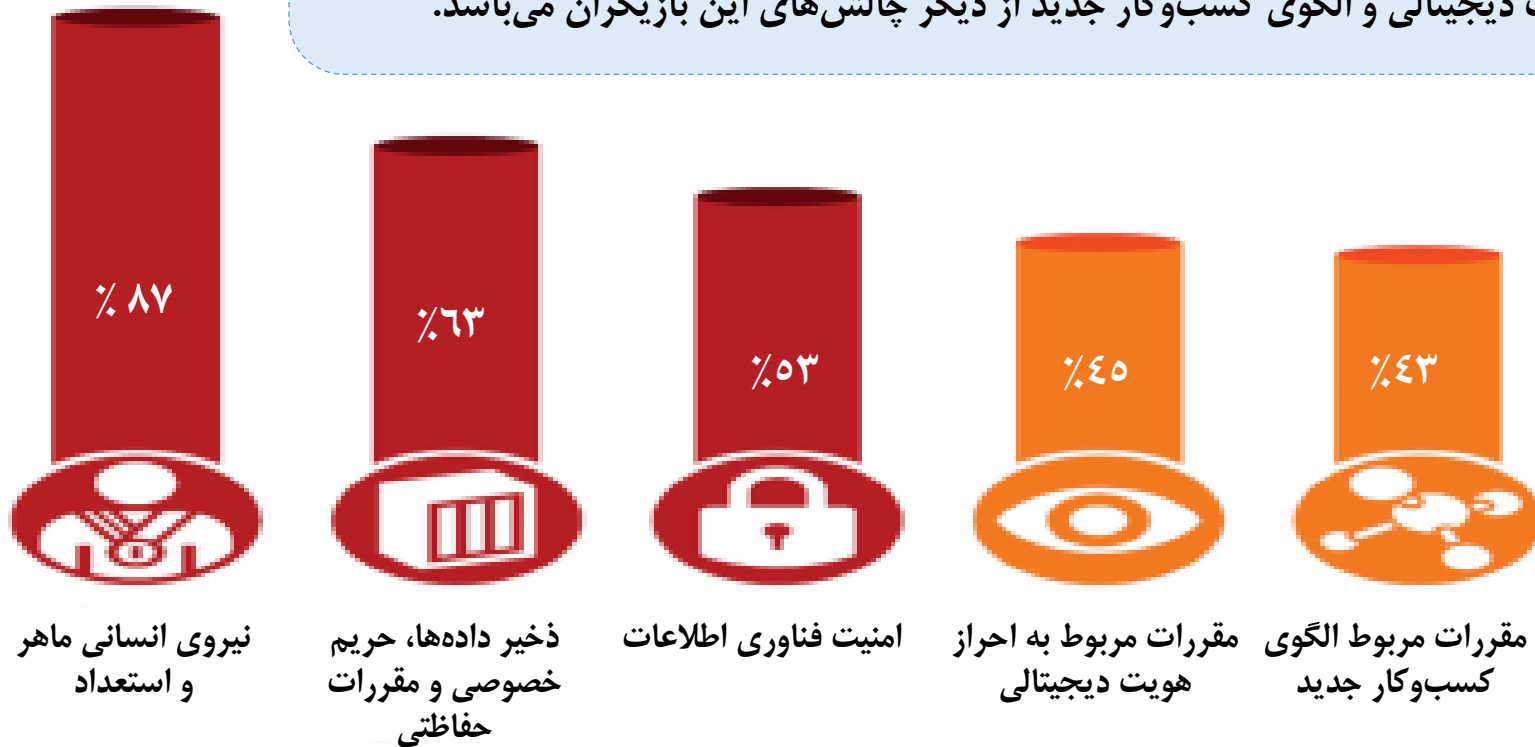
۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۱. بررسی وضعیت کلان حوزه



چالش‌های کلان پیشرو صنعت بیمه در نوآوری در جهان

شکل زیر نمایانگر چالش‌های عمده صنعت بیمه می‌باشند که در مسیر حرکت به سمت نوآوری شرکت‌ها و کسب‌وکارهای فعال در این صنعت با آن مواجه می‌شوند. بنا بر این شکل، اصلی‌ترین مشکل این شرکت‌ها فقدان نیروی انسان ماهر و علاوه بر آن حفظ اندک نیروی انسانی با استعدادشان می‌باشد. ذخیره داده‌ها، امنیت فناوری اطلاعات و مقررات به احراز هویت دیجیتالی و الگوی کسب‌وکار جدید از دیگر چالش‌های این بازیگران می‌باشد.



منبع: گزارش پیمایش جهانی فناوری مالی PWC



چالش‌های کلان صنعت بیمه در ایران

مشکلات مربوط به شناسایی بازار و طراحی محصولات منطبق با نیازهای مشتری به دلیل فقدان یک بانک اطلاعاتی جامع مورد نیاز

ساختار سنتی و نامناسب در شرکت‌های بیمه که با ساختار شرکت‌های بازرگانی مطابقت نداشته

فقدان زمینه لازم و بستر مناسب جهت توسعه بیمه‌های زندگی به عنوان عامل مهم و تأثیرگذار در توسعه صنعت بیمه

عدم وجود نیروهای متخصص جهت ارزیابی مناسب ریسک

عدم وجود همکاری و هماهنگی لازم بین دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی با شرکت‌های بیمه و پژوهش کاربردی در صنعت بیمه کشور

وجود برخی قوانین و مقررات مانع‌زای فعالیت

اشکالات، ابهامات و موانع موجود در آئین نامه سرمایه‌گذاری مؤسسات بیمه که باید مطابق با نیازهای روز کشور

عدم تطبیق اساسنامه شرکت‌های بیمه با قانون تجارت.

منبع: بیمه ایران



صنعت بیمه در افق ۱۴۰۴

صنعت بیمه ایران در افق ۱۴۰۴، صنعتی است اقتصادی، عدالت محور، پایدار، سالم و قابل اعتماد، برخوردار از اخلاق حرفه‌ای و عجین شده با جامعه که اطمینان را برای روند طبیعی زندگی آحاد مردم ایران و چرخه فعالیت‌های اقتصادی (کشاورزی، صنعتی و خدماتی) کشور به شیوه‌ای آسان، سریع، مشتری مدار و با کم‌ترین هزینه و به شکلی همه‌جانبه تأمین کرده و ضمن تعامل سازنده و موثر در سطح بین‌الملل در جایگاه اول صنعت بیمه بین بیمه‌گران منطقه آسیای جنوب غربی (شامل آسیای میانه، قفقاز، خاورمیانه و کشورهای همسایه) باید قرار گیرد. به منظور دستیابی به این چشم‌انداز اهداف کلان صنعت بیمه به شرح زیر خواهد بود:

ارتقای نظارت در
صنعت بیمه کشور با
تقویت نظارت بیمه
مرکزی جمهوری
اسلامی ایران

تقویت جایگاه صنعت
بیمه در حفظ سرمایه‌های
ملی و نیز عرضه خدمات
همه‌جانبه بیمه‌ای به
خانوارها، بنگاه‌های
اقتصادی و مشتریان
خارجی به صورت آسان،
سریع، مشتری‌مدار و
ارزان

بهره‌مندی دهک‌های
پایین درآمدی از
خدمات بیمه‌ای و
تعداد در پوشش
بیمه‌ای مناطق مختلف
کشور و ارتقای
اعتماد عمومی نسبت
به صنعت بیمه کشور

تحقق شرایط تجاری
و رقابتی برای صنعت
بیمه کشور با سایر
کشورها و
بهره‌برداری مناسب
صنعت بیمه از
ظرفیت‌های اقتصادی
کشور

منبع: سند چشم‌انداز ۱۴۰۴

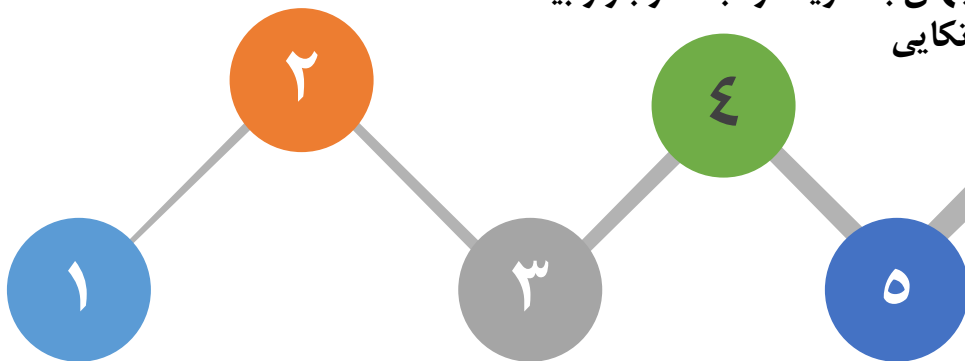


صنعت بیمه در افق ۱۴۰۴

با توجه به اهداف کلان در نظر گرفته شده برای صنعت بیمه کشور در چشم‌انداز ۱۴۰۴، توجه جدی به راهبردهای پنج‌گانه ذیل باید مورد توجه جدی صاحب نظران و تصمیم‌گیران این حوزه قرار گیرد:

افزایش تنوع و توسعه محصولات بیمه‌ای

تسهیل حضور بیمه‌گران خارجی در بازار بیمه کشور و گسترش همکاری بیمه‌ای در سطح منطقه و جهان با تقویت رقابت در بازار بیمه اتکایی



توسعه فرهنگ بیمه و ارتقای سهم صنعت بیمه در اقتصاد ملی

استقرار نظام نوین نظارت هوشمند، نهادینه و خودتنظیم از سوی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران

طراحی و راه‌اندازی سامانه یکپارچه بیمه‌گری

منبع: سند چشم‌انداز ۱۴۰۴



جهت‌گیری‌های کلی صنعت بیمه کشور با توجه به برنامه ششم توسعه



۱ تقویت نقش حاکمیتی بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران در ابعاد تنظیم مقررات، نظارت، حمایت از حقوق بیمه‌گذاران و سایر ذی‌نفعان، توسعه بازار بیمه کشور و ارتقای دانش بیمه‌ای.

۲ تسهیل کسب‌وکار بیمه، ارتقای رقابت و کاهش تصدیگری دولت در بازار بیمه.

۳ اعطای مشوق‌ها به فعالیت‌های بیمه‌ای و تسهیل مشارکت اشخاص خارجی در صنعت بیمه.

۴ فراهم‌سازی زمینه تبادل اطلاعات با دستگاه‌های مرتبط با صنعت بیمه.

۵ تسهیل و تجویز فعالیت بیمه‌های بازرگانی در زمینه بیمه‌های بازنشستگی و مستمری پایه و تکمیلی.

۶ تسهیل فعالیت بیمه‌های بازرگانی در زمینه بیمه‌های درمان پایه و تکمیلی.

۷ فراهم‌سازی زمینه همکاری و فعالیت مشترک صنعت بیمه با نظام بانکی کشور و بازار سرمایه.

۸ بسترسازی برای مستثنی شدن نهاد ناظر بیمه و شرکت‌های بیمه دولتی از مقررات دولتی حاکم بر دستگاه‌های

اجرائی.
توسعه نهادهای حرفه‌ای و صنفی در بازار بیمه کشور.

منبع: دنیای اقتصاد



قوانین و مقررات صنعت بیمه

قانون تاسیس موسسات بیمه غیر دولتی

قانون تاسیس موسسات بیمه غیر دولتی ماده واحده - به منظور تعمیم و گسترش صنعت بیمه در کشور، افزایش رقابت و کارایی در بازار بیمه، افزایش رفاه عمومی و گسترش امنیت اجتماعی و اقتصادی، افزایش نقش بیمه در رشد و توسعه اقتصادی کشور و جلوگیری از ضرر و زیان جامعه در تاریخ ۱۳۸۰/۰۶/۰۶ توسط مجلس شورای اسلامی تصویب شد.

قانون تاسیس بیمه مرکزی ایران و بیمه گری

این قانون بیان می‌دارد که به منظور تنظیم و تعمیم و هدایت امر بیمه در ایران و حمایت بیمه گذاران و بیمه شدگان و صاحبان حقوق آنها همچنین به منظور اعمال نظارت دولت بر این فعالیت موسسه ای به نام بیمه مرکزی ایران طبق مقررات این قانون به صورت شرکت سهامی تاسیس می‌گردد و در تاریخ ۱۳۵۰/۰۳/۳۰ توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده است.

قانون بیمه

این قانون در تاریخ ۱۳۱۶/۰۲/۰۷ توسط مجلس شورای اسلامی تصویب شده و معاملات بیمه‌ای را مورد هدف قرار می‌دهد.

قانون ارتقا سلامت نظام اداری

این قانون در تاریخ ۱۳۹۰/۰۹/۱۹ توسط مجلس شورای اسلامی به تصویب رسیده است. هدف از تصویب این قانون مبارزه با فساد اداری در دستگاه‌های مختلف کشور می‌باشد.

قانون مبارزه با پولشویی

قانون فوق مشتمل بر دوازده ماده و هفت تبصره در جلسه علنی روز سه‌شنبه مورخ دوم بهمن‌ماه یکهزار و سیصد و هشتاد و شش مجلس شورای اسلامی تصویب و در تاریخ ۱۳۸۶/۱۱/۱۷ به تأیید شورای نگهبان رسید.

مقررات موسسات بیمه در مناطق آزاد تجاری - صنعتی

همانطور که از نام این مقررات پیداست، این مقررات به دنبال تعیین ضوابطی از قبیل مجوزات تأسیس، پروانه فعالیت و ... شرکت‌های بیمه‌ای در مناطق آزاد می‌باشد. این مقررات در تاریخ ۱۳۷۹/۰۶/۰۲ توسط هیات وزیران تصویب شده اند.



منبع: مرکز پژوهش‌های مجلس و بیمه مرکزی



نقش‌ها و بازیگران اصلی صنعت بیمه



مراکز علمی و تحقیقاتی

- مرکز ملی تحقیقات بیمه سلامت
- موسسه عالی پژوهش تامین اجتماعی
- پژوهشکده بیمه
- کمیته بیمه اسلامی
- دانشکده بیمه اکو
- ...

سازمان‌ها و شرکت‌های خصوصی

- بیمه کارآفرین
- بیمه رازی
- بیمه آسیا
- بیمه ملت
- بیمه معلم
- بیمه کوثر
- استارت‌آپ‌های اکوسیستم بیمه
- شرکت‌های ایشورتک
- ...



انجمن‌ها و کمیته

- انجمن حرفه ای صنعت بیمه
- انجمن صنفی نمایندگان بیمه ایران
- انجمن محاسبات بیمه و مالی ایران
- ...

نهادهای حاکمیتی و سیاست گذار

- مجلس شورای اسلامی
- وزارت اقتصاد
- بیمه مرکزی
- وزارت بهداشت
- سازمان تأمین اجتماعی
- ...

صندوق‌ها و تأمین کنندگان منابع مالی

- شرکت سرمایه گذاری صنعت بیمه
- هلدینگ سرمایه گذاری سرآمد
- شتابدهنده‌ها و مراکز نوآوری صنعت بیمه
- صندوق‌های سرمایه گذار شرکتی و جسورانه



شرکت‌های بورسی در صنعت بیمه

ردیف	نام شرکت	نماد	ردیف	نام شرکت	نماد
۱	بیمه آسیا	آسیا	۱۴	بیمه نوین	نوین
۲	شرکت بیمه تکایی امین	اتکام	۱۵	بیمه پاسارگاد	پاس
۳	بیمه زندگی خاورمیانه	بخاور	۱۶	بیمه دی	ودی
۴	بیمه معلم	ومعلم	۱۷	بیمه آرمان	آرمان
۵	بیمه دانا	دانا	۱۸	بیمه ما	ما
۶	بیمه اتکایی ایرانیان	اتکای	۱۹	بیمه البرز	البرز
۷	بیمه تعاون	وتعاون	۲۰	بیمه کوثر	کوثر
۸	بیمه پارسیان	پارسیان	۲۱	بیمه رازی	ورازی
۹	بیمه میهن	میهن	۲۲	بیمه سامان	بساما
۱۰	بیمه سرمد	وسرمد	۲۳	بیمه کارآفرین	وآفری
۱۱	بیمه حافظ	وحافظ	۲۴	بیمه ملت	وملت
۱۲	بیمه سینا	وسین	۲۵	بیمه حکمت صبا	وحکمت
۱۳	بیمه تجارت نو	بنو			



شرکت‌های بزرگ صنعت بیمه در میان ۱۰۰ شرکت بزرگ داخلی



شرکت بیمه پارسیان (هولدینگ)
رتبه: ۵۶



شرکت بیمه البرز
رتبه: ۴۹



شرکت بیمه دانا (هولدینگ)
رتبه: ۴۳



شرکت بیمه آسیا (هولدینگ)
رتبه: ۳۳



شرکت بیمه کار آفرین (هولدینگ)
رتبه: ۹۵



شرکت بیمه معلم
رتبه: ۷۹



شرکت بیمه کوثر
رتبه: ۷۷



شرکت بیمه پاسارگاد (هولدینگ)
رتبه: ۶۱

همانطور که مشاهده می‌شود در ۸ شرکت فعال در صنعت بیمه، جزو ۱۰۰ شرکت بزرگ کشور محسوب می‌شوند. همچنین، ۳۰ شرکت بیمه‌ای در ایران به فعالیت می‌پردازند که در حدود ۲۷٪ از آن‌ها در میان این ۱۰۰ شرکت بزرگ قرار دارند.



صنعت بیمه ایران در مقایسه با جهان

مقایسه وضعیت بیمه در ایران با سایر نقاط جهان در سال ۱۳۹۶

ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی مانند عمر (درصد)	ضریب نفوذ بیمه‌های غیر زندگی (درصد)	ضریب نفوذ بیمه (درصد)	شرح
۰.۳	۲	۲.۳	ایران
۰.۵	۱.۶	۲.۱	منطقه خاورمیانه و آسیای مرکزی
۴.۲	۳.۶	۷.۸	بازارهای پیشرفته
۱.۹	۱.۵	۳.۳	بازارهای نوظهور
۱.۴	۱.۲	۲.۶	بازارهای نوظهور بدون چین
۳.۳	۲.۸	۶.۱۳	دنیا

مشکل اصلی در پایین بودن ضریب نفوذ بیمه در ایران مربوط به ضریب نفوذ بیمه‌های زندگی می باشد. در حالی که ضریب نفوذ بیمه در بازارهای پیشرفته ۴.۲ درصد و به طور متوسط در دنیا ۳.۳ درصد است اما این رقم برای ایران تنها ۰.۳ درصد است.



چالش‌ها و فرصت‌های کلیدی حوزه استارت‌آپی در صنعت بیمه

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

۲ افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از سوی آن‌ها و عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)

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

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

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

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



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۱:

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

راهکارهای تجربیات جهانی:

۱ بررسی نیاز مشتریان به منظور ارائه پیشنهاد خدمت بیمه متناسب با نیاز آنها

۲ تنوع بخشی به حوزه های پوشش بیمه برای مثال اضافه کردن بیمه حیوانات خانگی، کلکسیون و...

۳ امکان خرید بیمه بر حسب یک زمان مشخص و فقط در هنگام استفاده

۴ استفاده از دستیاران هوشمند برای کمک به مشتریان به منظور شخصی سازی بیمه انتخابی و راهنمایی آنها در انتخاب خدمات بیمه

۵ ایجاد تنوع و انعطاف بیشتر در بیمه های پیشنهادی به افراد به گونه ای که امکان شخصی سازی وجود داشته باشد.

۶ امکان پرداخت هزینه بیمه فقط در زمان استفاده از وسیله یا کالا

راهکارهای شرکت های فناور داخلی:

۱ ارائه طرح بیمه بنده و صرف هزینه برای بیمه تنها در زمان مورد نیاز

۲ ارائه سیستم های مبتنی بر هوش مصنوعی در صنعت بیمه

مخاطب:

متقاضیان بیمه

شرکت های بیمه

جایگاه در زنجیره فعالیت ها:

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۲:

افزایش تعداد شرکت‌های بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از سوی آن‌ها و عدم شفافیت در خدمات تخصصی (وجود ابهام برای مشتریان در مورد خدمات بیمه‌ها)

راهکارهای
تجربیات
جهانی:

۱ استفاده از روش‌های نوین به منظور معرفی خدمات بیمه‌ای و کاربرد انواع بیمه‌نامه‌ها (آموزش و دانش‌افزایی متقاضیان بیمه)

۲ استفاده از بستر آنلاین برای معرفی نزدیکترین مشاور یا نماینده بیمه روی نقشه

۳ استفاده از بستر آنلاین برای مقایسه خدمات بیمه‌ای و تسهیل فروش آن‌ها

۴ کاهش واسطه‌گری به منظور تسهیل دسترسی برای خرید بیمه‌نامه و کاهش قیمت تمام شده با استفاده از بستر وب

۵ استفاده از دستیار هوشمند برای کمک به انتخاب خدمات بیمه توسط مشتریان

راهکارهای
شرکت‌های
فناور داخلی:

۱ سامانه‌های مقایسه قیمت و اطلاعات فروش بیمه‌های شرکت‌های مختلف

۲ ارائه مشاوره خرید بیمه به افراد مختلف و بر حسب نیاز آن‌ها

مخاطب:

متقاضیان بیمه

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها: ۲- پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

چالش / فرصت ۳:

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

راهکارهای
تجریبات
جهانی:

۱ ایجاد داشبورد برای ردیابی و بررسی وضعیت بیمه‌های تحت مالکیت فرد

۲ تسهیل امکان مدیریت و استفاده از خدمات بیمه به صورت یکپارچه و یکجا مانند تاریخ انقضا، وضعیت پرداخت‌ها

۳ امکان انجام فرآیند تمدید بیمه، مطالبه بیمه و استفاده از مزایای بیمه در یک پنل

۴ استفاده از بستر بلاکچین برای افزایش شفافیت اطلاعات و سوابق بیمه افراد و عدم دستکاری در سوابق بیمه

راهکارهای
شرکت‌های
فناور داخلی:

۱ ارائه سیستم مدیریت بیمه و اطلاع رسانی به افراد در مورد زمان اتمام بیمه، تاریخ سررسید اقساط بیمه‌ها و ...

متقاضیان بیمه

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:

۴- ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

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

چالش / فرصت ۴:

راهکار:

مخاطب:

راهکارهای شرکت‌های فناور داخلی:

- ۱ جمع‌آوری و به اشتراک‌گذاری اطلاعات مشتریان شرکت‌های بیمه و تحلیل آن‌ها به منظور ایجاد خط مشی‌ها و سیاست‌گذاری‌های درست
- ۲ اتخاذ خدماتی تشویقی و تنبیهی متناسب با رفتار مشتریان
- ۳ ایجاد امکان ردیابی سوابق بیمه برای شفاف‌سازی اطلاعات هر کاربر و تحلیل وضعیت وی
- ۴ جذب کاربران جدید با تحلیل اطلاعات و پیشنهاد خدمات بیمه متناسب به آن‌ها

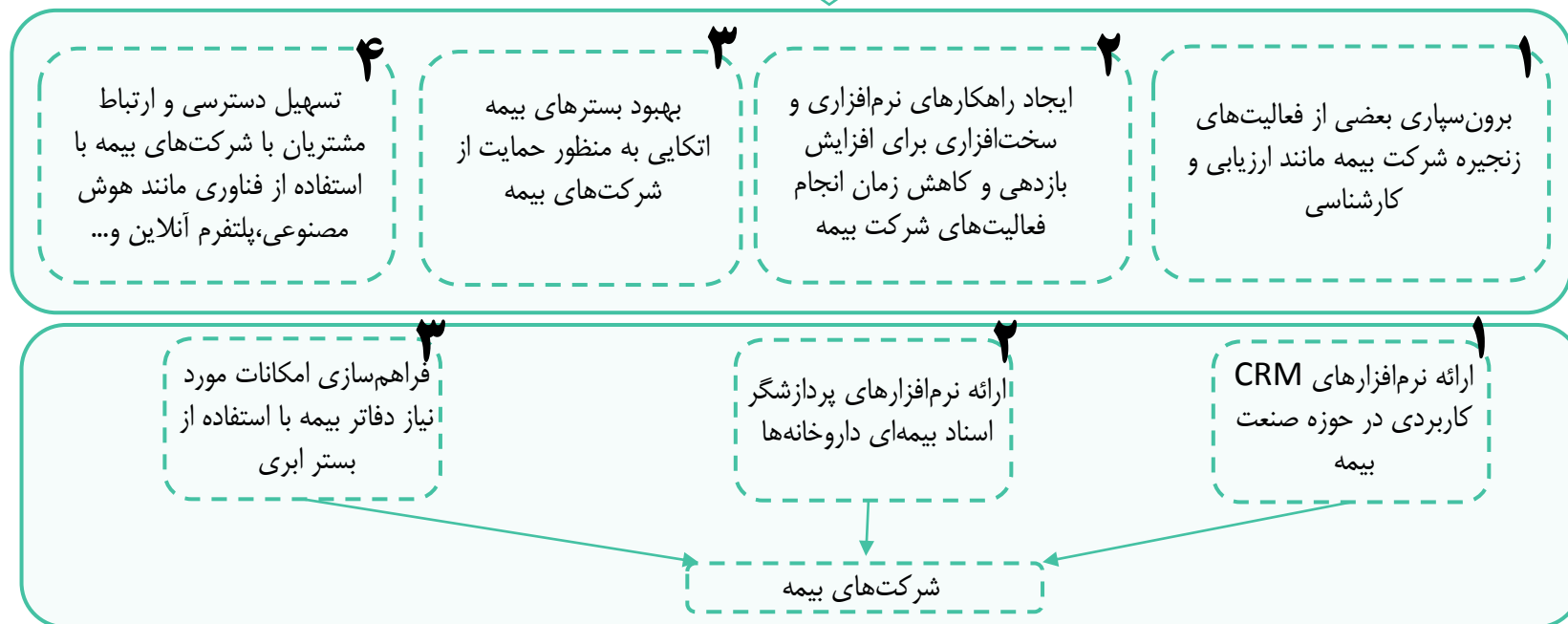
شرکت‌های بیمه

متقاضیان بیمه



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

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



راهکارهای تجربیات جهانی:

راهکارهای شرکت‌های فناوری داخلی:

مخاطب:

جایگاه در زنجیره فعالیت‌ها:



راهکارهای استارت آپی برای مسائل راهبردی مطرح شده

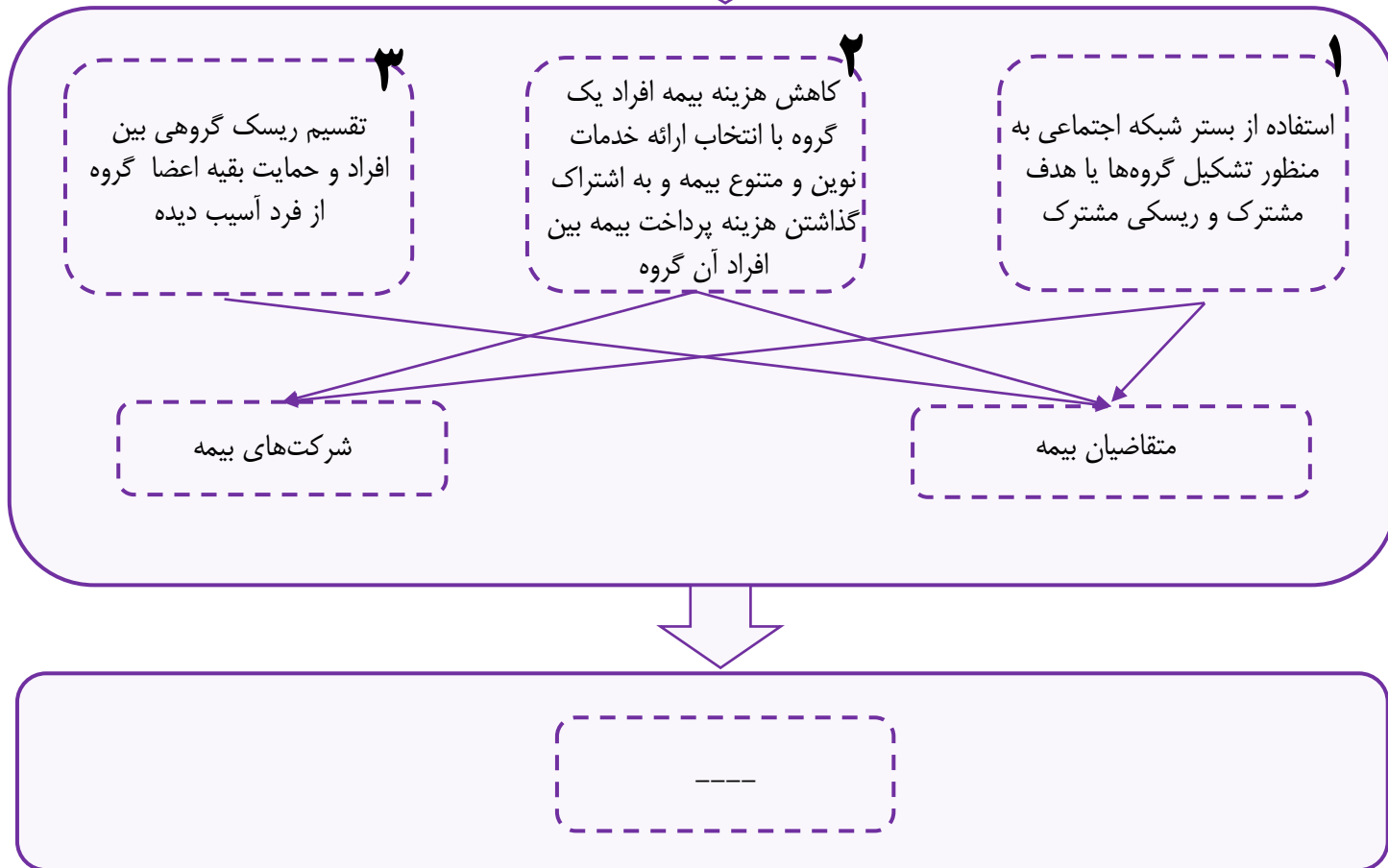


چالش / فرصت ۶: تغییر در مدل های کسب و کار سنتی شرکت های بیمه و نوآوری در آن برای نمونه ایجاد بیمه های اشتراکی، تسهیم ریسک گروهی و ...

راهکار:

مخاطب:

راهکارهای شرکت های فناوری داخلی:



حوزه فعالیت شرکت‌های فناور فعال در صنعت بیمه

۱- ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

استارت‌آپ‌های این حوزه، شرکت‌هایی هستند که خدمات سنتی بیمه را با روشی نوآورانه و یا در بستر فناوری‌های روز ارائه می‌کنند.

۲- پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

استارت‌آپ‌های این حوزه، واسطی بین شرکت‌های بیمه و مصرف‌کننده به منظور آموزش، امکان مقایسه خدمات، تسهیل صدور بیمه‌نامه و ... می‌باشند. فعالیت استارت‌آپ‌های این حوزه را به بخش‌های آموزش، فروش و مقایسه می‌توان تقسیم کرد.

۳- ارائه خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه

استارت‌آپ‌های این حوزه، بخشی از کارهای اجرایی و عملیاتی مانند ارزیابی و کارشناسی و ... بیمه‌ها را انجام داده و یا خدمات پشتیبانی مانند تحلیل اطلاعات و رفتار مشتری را بررسی کرده و آنالیز اطلاعات را به شرکت‌های بیمه می‌فروشند.

۴- ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

استارت‌آپ‌های این حوزه، اپلیکیشن و پروفایل‌هایی برای مشتریان ایجاد می‌کند که با کمک آن می‌توان تاریخ و وضعیت و سوابق بیمه و ... را بررسی کرد و مانند یک دستیار به متقاضیان خدمات‌دهی می‌کنند.



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۲. ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



استارت آپ های فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



خلاصه

توضیح:

مرکوری از اولین محصولات بیمه‌ای مبتنی بر مصرف یا UBI در ایران است. ایده اصلی مرکوری بیمه بدنه هوشمند و موقت، زمانی در فکرشان جرقه خورد که دیدند جزء افرادی هستند که به بیمه بدنه نیاز دارند اما در طول یک ماه شاید فقط ۳ بار با خودروی شخصی مسافتی طولانی را طی کنند و در ضمن هزینه بیمه سالانه برای آن‌ها اصلا به صرفه نیست. در نهایت با سرمایه گذاری شرکت بیمه کوثر و شرکت هرمس شریف طرح بیمه بدنه هوشمند سفر به مرحله اجرا و پیاده سازی رسید و در ۱ اسفند ۱۳۹۷ راه اندازی شد. مرکوری از ۳ جنبه ی مهم می‌تواند برای مردم سودآوری داشته باشد:

۱. اقتصادی: کاربران مرکوری با استفاده از این بیمه میتوانند در وقت و هزینه خود صرفه جویی کنند و در واقع فقط زمانی که واقعا به بیمه نیاز دارند بابت آن هزینه می‌کنند.

۲. بهبود و اصلاح نحوه‌ی رانندگی: هنگامی که کاربران حین سفر خود از مرکوری استفاده می‌کنند این پلتفرم با آنالیز رانندگی آن‌ها و تشویق و ترغیب رانندگان به سمت رانندگی بهتر و با احتیاط تر می‌تواند به همه ما در اصلاح و بهبود رانندگی کمک کند.

۳. کمک به محیط زیست: وقتی دیگر مجبور نباشیم برای بیمه بدنه خود حضورا مراجعه کنیم یا کارشناس بیمه به ما مراجعه کند بسیاری از رفت و آمد های اضافی شهری کاسته می‌شود. سرمایه‌گذاری شرکت بیمه کوثر بر این شرکت یک فصل مهم از فعالیت‌های این استارت‌آپ را آغاز نمود.



www.bimemercury.com

شماره تماس: ۰۲۱-۲۸۴۲۸۵۸۴



نام شرکت: هرمس شریف (مرکوری)



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



محصول/خدمت: ارائه دهنده بیمه بدنه هوشمند و کوتاه مدت خودرو



دانش‌بنیان: خلاق



گروه مخاطب: رانندگان



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۷۸۳۴۷۱۵



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل



مدل درآمد: فروش مستقیم



استارت آپ های فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

توضیح:

شرکت مهندسی ایپاد (ایده پرداز پاسارگاد کیان) به عنوان یکی از زیر مجموعه-های شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان از مراکز تحقیقاتی وابسته به وزارت علوم، تحقیقات و فناوری، عضو شورای عالی انفورماتیک کشور و سازمان نظام صنفی رایانه‌ای با مشارکت جمعی از کارشناسان مجرب در زمینه فناوری اطلاعات، طراحی و تولید نرم‌افزار و سیستم-های مدیریت اطلاعات توانسته است در صنعت IT کشور فعالیت کند.

خدمات ایپاد عبارتند از: تولید نرم‌افزار، هوش مصنوعی و تحلیل داده، مشاوره، پشتیبانی و ارائه خدمات

یکی از محصولات این شرکت نرم‌افزار صدور گواهی بیمه الکترونیک تضمین کالای گمرکات است که خدمات زیر را ارائه می‌دهد:

۱. مدیریت و صدور بیمه‌نامه‌های الکترونیک تضمین گمرک ۲. ایجاد بستر تبادل داده آنلاین مابین سیستم‌های گمرک و سیستم‌های صدور شرکت‌های بیمه ۳. ایجاد روال‌های امنیتی نرم‌افزاری در کلیه فرآیندهای کاری گمرکات در ترانزیت داخلی و خارجی .



www.site.eppad.com

شماره تماس: ۰۲۱-۸۱۷۸۹۴۱۵

فناوری‌های کلیدی: وب سایت، اپلیکیشن موبایل، هوش مصنوعی

مدل درآمد: واسطه‌گری، فروش مستقیم

نام شرکت: ایده پرداز پاسارگاد کیان (ایپاد)

حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

محصول/خدمت: ارائه دهنده سرویس‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در صنعت بیمه

دانش‌بنیان: ✓

گروه مخاطب: شرکت‌های حمل و نقل بین

المللی، شرکت‌های بازرگانی،

مسائل راهبردی: گمرک، شرکت‌های بیمه

مدیرعامل: سید مسعود ولی

نیا

محل استقرار: تهران، اصفهان

سال تاسیس: ۱۳۸۴

شناسه ملی: ۱۰۶۱۰۰۸۴۹۱۸



استارت آپ های فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



ایلاق

توضیح:

آوانس در حوزه UBI (بیمه بدنه مبتنی بر زمان و مسافت) فعالیت می کند که فروش بیمه نامه های زمانی و جاده ای، استعلام و پرداخت خلاقی و رزرو طرح ترافیک از جمله خدمات آوانس هستند. شرکتهای بیمه ای، بیمه بدنه خودرو را به صورت یکساله عرضه می کنند؛ به همین دلیل بسیاری از افراد تمایلی به خرید آن ندارند و ضریب نفوذ این نوع بیمه در کشور پایین است. «آوانس» این فرصت را در اختیار رانندگان قرار می دهد که بدنه خودرو خود را در یک بازه زمانی مشخص؛ برای مثال در طول مسافرت یا در جاده به خصوصی که معمولاً از آن تردد دارند، بیمه کنند.

awans



www.awans.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۲۳۴۱۰۴۷۷
۰۹۰۳۳۵۸۵۴۳۰

نام شرکت: آوانس



حوزه فعالیت: ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



محصول/خدمت: اپلیکیشن فروش بیمه نامه های زمانی و جاده ای، استعلام و پرداخت
دانش بنیان: خلاق
خلاقی و رزرو طرح ترافیک



گروه مخاطب: عموم مردم



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: فهمیه قهاری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ---



فناوری های کلیدی: وبسایت، اپلیکیشن موبایل



مدل درآمد: واسطه گری



استارت آپ های فعال در زمینه ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه

توضیح:

پلنت یک زیرساخت منعطف و مجهز برای کسانی است که تلاش می کنند در سیاره ای آرام و با آینده ای امن تر زندگی کنند. پلنت یک شتابدهنده است که به عنوان اولین مرکز نوآوری در صنعت بیمه از تیم ها و استارت آپ های فعال و یا علاقمند به فعالیت در حوزه بیمه دعوت می کند. پلنت در پی ارائه راهکارهای نوآورانه به بازیگران صنعت بیمه است تا افزایش رضایت خاطر و آرامش جامعه را با تقویت این صنعت و کاهش قیمت برای مشتریان فراهم کند. گروه پلنت قصد دارد مداوم و پویا با ساختاری چابک و منعطف کنار ارائه دهندگان سرویس و محصولات بیمه ای باشد.

در پلنت برای دور هم جمع کردن همه بازیگران کلیدی حوزه بیمه و مالی با دغدغه نوآوری برنامه ریزی می شود و این باور وجود دارد که شبکه سازی و همکاری گروه های فناور و متخصصان منجر به آفرینش ایده ها، محصولات و خدماتی می شود که آینده صنعت بیمه و مالی ایران را متحول کند. درهای پلنت، بر روی استارت آپ ها، شرکت ها، سازمان ها، نهادهای دولتی، مراکز تحقیقاتی، دانشگاه های برتر، سرمایه گذاران و کلیه فعالان صنعت بیمه و مالی باز است.



پلنت

نام شرکت: پلنت

حوزه فعالیت: بهبود فرایندها

محصول/خدمت: ایجاد اتمسفری برای شتابدهی به استارت آپ ها، شبکه سازی و نوآوری در صنعت بیمه

دانش بنیان: ❌

گروه مخاطب: شرکت های بیمه، همه بازیگران حوزه بیمه و مالی

مسائل راهبردی: -

مدیر عامل: -

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: -

شناسه ملی: -

فناوری های کلیدی: -

مدل درآمد: عقد قرارداد و شریک شدن در سهام استارت آپ، واسطه گری

 www.plannet.ir

 شماره تماس: ۰۲۱-۴۶۱۱۶۰۴۳



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۳. پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش
خدمات حوزه بیمه



۳. پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

۳-۱. پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)



توضیح:

بیمه‌بازار یک روش جدید خرید بیمه است که برای اولین بار در ایران در شهریورماه ۹۵ شروع به کار کرد. بیمه‌بازار سامانه مقایسه و فروش آنلاین بیمه‌های شخص ثالث، بیمه بدنه، بیمه آتش‌سوزی و بیمه عمر است که امکان نرخ‌گیری و خرید این بیمه‌ها را در کوتاه‌ترین زمان ممکن، برای مشتریان فراهم نموده است. این سایت امکان مقایسه و خرید آنلاین از شرکت‌های بیمه تحت نظارت بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران از جمله ایران، آسیا، البرز، پارسین، پاسارگاد، رازی، دانا، کارآفرین و نوین را برای مشتریان ایجاد نموده است. مشتریان می‌توانند به راحتی و با چند کلیک شرکت‌های بیمه و مشخصات آن‌ها را در کوتاه‌ترین زمان با یکدیگر مقایسه کرده و پس از خرید آنلاین، بیمه‌نامه را در همان روز تحویل بگیرند. تیم مجرب بیمه‌بازار با بهره‌گیری از دانش و تکنولوژی روز دنیا سعی در ارائه خدمات به بهترین نحو ممکن را دارد.



www.bimebazar.com

شماره تماس: ۰۲۱۹۱۳۱۱۱۰۰



شماره تماس: ۰۲۱۹۱۳۱۱۱۰۰

نام شرکت: بیمه بازار



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: مقایسه، مشاوره و خرید آنلاین بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: عموم مردم و کسب و کارها، مشاورین و کارگزاران بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: محمدصادق منتظری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ---



فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین، اپلیکیشن موبایل



مدل درآمد: واسطه‌گری



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)

دانش بنیان

توضیح:

بیمیتو، وبسایت و اپلیکیشن مقایسه، خرید و مدیریت آنلاین بیمه است. با کمک بیمیتو می توان تمامی اطلاعات مورد نیاز از جمله قیمت، میزان پوشش بیمه و سطح کیفیت خدمات شرکت های مختلف بیمه را مقایسه کرده و آگهانه به خرید پرداخت. بیمیتو جهت ارائه خدمات بیمه ای با شرکت های بیمه مورد تأیید بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران همکاری می کند و تمامی فرآیندهای آن، مورد تأیید عاملان رسمی بیمه است. بیمیتو به افراد کمک می کند تا با آسودگی خاطر بیمه های خود را مدیریت کنند. افراد می توانند با استفاده از سیستم مدیریت بیمه بیمیتو از زمان اتمام بیمه، تاریخ سررسید اقساط بیمه ها و... مطلع شوند و در هر لحظه و در هر مکان به اطلاعات بیمه ای خود دسترسی داشته باشند. کارشناسان بیمیتو همواره آماده ارائه مشاوره رایگان جهت خرید و دریافت خدمات بیمه ای می باشند.

بیمیتو



www.bimito.com

شماره تماس: ۰۲۱۹۱۰۰۷۱۱۷



نام شرکت: تجارت الکترونیک نوین نار (بیمیتو)



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه ها



محصول/خدمت: سامانه مقایسه و خرید آنلاین بیمه



دانش بنیان: ✓



گروه مخاطب: افراد متقاضی بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: حامد ولی پوری



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۱۵۶۶۲۳



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین، اپلیکیشن موبایل



مدل درآمد: واسطه گری



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)



توضیح:

استارت آپ بیمه کلیک با سامانه خدمات بیمه‌ای «بیمه‌کلیک» یکی از بسترهای ارائه خدمات آنلاین بیمه‌ای است که علاوه بر امکان مشاوره برای خرید بیمه‌نامه، افراد را قادر می‌سازد از هر یک از شرکت‌های بیمه‌ای کشور که تمایل دارند بیمه‌نامه خریداری نمایند. «بیمه‌کلیک» می‌تواند به لحاظ ماهیت کارگزاری حامی خود (کارگزاری رسمی بیمه بانیان آسمان آبی) نماینده بیش از ۲۰ شرکت فعال صنعت بیمه کشور باشد. این استارت آپ تنها استارت آپ بیمه‌ایی است که به فرمول‌ها و نحوه محاسبه (اکچوئری) بیمه دسترسی دارد.

بیمه کلیک

نام شرکت: بیمه کلیک



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: مشاوره، مقایسه و خرید آنلاین شرکت‌های بیمه‌ای مختلف



دانش بنیان: ❌



گروه مخاطب: عموم افراد



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: ماندانا بیات



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۵



شناسه ملی: ---





فناوری‌های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: حق اشتراک



 www.bimeclick.com

شماره تماس: ۰۲۱۸۸۲۴۷۰۱۷ 



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)

توضیح:

سایت آتیه بیمه سی در سال ۱۳۹۶، جهت ارائه مشاوره و خدمات بیمه‌ای راه اندازی شده است.

آتیه بیمه سی، ارائه‌دهنده خدمات آنلاین صدور بیمه نامه شخص ثالث، با ارائه کارمزد و همچنین ارائه‌دهنده خدمات مشاوره‌ای رایگان در این حوزه است.

وبسایت آتیه بیمه سی این امکان را به فرد می‌دهد که در هر ساعت از شبانه‌روز، شخصا محاسبه نرخ بیمه‌نامه شخص ثالث خود را انجام دهد و در صورت تمایل نسبت به صدور آن اقدام کند. ضمن اینکه فرد می‌تواند با قطعی کردن سفارش بیمه نامه، کسب درآمد نیز داشته باشد.

در واقع این وبسایت در کنار فعالیتهای خود، شرایطی را برای فرد فراهم می‌کند تا بتواند با صرفه جویی در زمان، بدون پرداخت هزینه و در هر مکانی همکاری خود را با این وبسایت شروع کند و یک شغل دوم داشته باشد.



www.atiyebimaci.com

شماره تماس: ۰۲۱۶۶۴۳۶۰۴۹



نام شرکت: آتیه بیمه سی



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: صدور انواع بیمه نامه بیمه ایران بصورت آنلاین و ارسال رایگان و شراکت در کارمزد



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: عموم افراد، افراد جویای کار دوم



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: علیرضا عظیمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۷



شناسه ملی: ۱۴۰۰۴۷۵۲۹۲۹



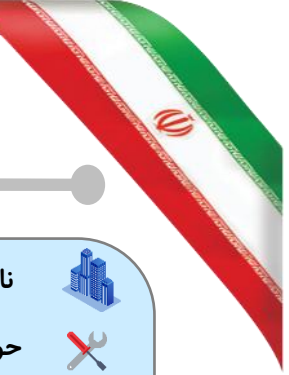
فناوری‌های کلیدی: وبسایت



مدل درآمد: فروش مستقیم



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)



توضیح:

شرکت آریا پرداز رایکا با نام تجاری **بیمه دات کام** در تاریخ ۰۱ / ۰۱ / ۱۳۹۶ فعالیت خود را در زمینه **بازاریابی و فروش آنلاین محصولات بیمه‌ای** خود آغاز نمود و از آن تاریخ تاکنون توانسته است با به کارگیری مدیران باتجربه و کارشناسان متخصص به منظور ارائه خدمات هرچه بهتر و شایسته‌تر به بیمه‌گزاران خود و همچنین سرعت بخشیدن به رشد و توسعه اقتصادی کشور، افزایش بهره‌وری و رشد کمی و کیفی صنعت بیمه، گام‌های مؤثری بردارد.

بیمه دات کام، یک سامانه و اپلیکیشن استعلام قیمت؛ خرید و ثبت نام بیمه است. افراد با مراجعه به وبسایت بیمه و با پاسخ دادن به چند سوال ساده می‌توانند قیمت و کیفیت بیش از ۱۰ شرکت بیمه مورد تایید سازمان بیمه مرکزی ایران را مقایسه کنند. افراد در وبسایت بیمه پس از بررسی می‌توانند به خرید بیمه مورد نظر خود اقدام نمایند و با فاصله چند روز در محل تحویل بگیرند.



بیمه‌دات‌کام



www.bimeh.com

شماره تماس: ۰۲۱-۴۳۷۲



نام شرکت: بیمه دات کام



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: صدور انواع بیمه نامه‌ها



دانش‌بنیان: ✓



گروه مخاطب: متقاضیان بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۶



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۱۲۵۵۸۳



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن موبایل، وبسایت



مدل درآمد: فروش مستقیم



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)

توضیح:

وبسایت بیمیکسو تحت نظارت و مدیریت کارگزاری رسمی بیمه کد ۶۸۰، با ایجاد حس اعتماد، در فعالیتهای خود و ارائه مشاوره آنلاین به مشتریان، خدمات بیمه‌ای متنوع و با کیفیت به اشخاص حقیقی و حقوقی در هر نقطه از کشور با رویکرد نوآورانه ارائه می‌نماید. این سایت به عنوان تنها سایت ارائه دهنده خدمات الکترونیکی که بدون جانب داری از شرکت بیمه‌ای خاص، و نه صرفاً ارائه نرخ حق بیمه آنلاین، بلکه به عنوان یک مشاور متخصص جهت تهیه بهترین پوشش‌های بیمه‌ای، از شرکت‌های بیمه فعال در آن رشته بیمه‌ای خدمات رسانی می‌کند.



www.bimixo.ir

شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۶۸۷۱۷۴



نام شرکت: بیمیکسو



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه‌ها



محصول/خدمت: صدور انواع بیمه نامه‌ها



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: افراد متقاضی بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: -



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: -



شناسه ملی: ---



فناوری‌های کلیدی: وبسایت، پلتفرم



مدل درآمد: واسطه‌گری



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (مقایسه و فروش)



توضیح:

ازکی فعالیت خود را با مقایسه شرکت های مختلف بیمه آغاز نموده، در این وبسایت می توان اطلاعات کاملی در مورد قیمت، سطح کیفیت، میزان پوشش بیمه و همچنین سرعت عمل شرکت های مختلف در ارائه خدمات به مشتریان خود را به دست آورد. در سامانه ازکی با ایجاد تغییر در الگوهای ناکارآمد و قدیمی، و برای جلوگیری از سفرهای طولانی درون شهری و صرفه جویی در وقت و هزینه، از طریق مقایسه بیطرفانه و دقیق شرکت های مختلف، بهترین، ارزاترین و مناسب ترین کالا را میتوان به صورت آنلاین خریداری کرد.

azki.com



www.azki.com

شماره تماس: ۰۲۱-۵۴۸۶۴



نام شرکت: ایمان سرمایه نوآوری ایرانیان (ازکی)



حوزه فعالیت: پلتفرم فروش و مقایسه انواع بیمه ها



محصول / خدمت:



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: عموم مردم



مسائل راهبردی:



مدیرعامل:



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: —



شناسه ملی: ۱۴۰۰۶۸۶۴۸۴۴



فناوری های کلیدی: وب سایت / پلتفرم



مدل درآمد: واسطه گری




استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه (مقایسه و فروش)

توضیح:

هشتگ بیمه یک بازارگاه (Market Place) در حوزه بیمه است که مشتریان می‌توانند با توجه به نیازهایشان درخواست خرید بیمه‌ای خود را ثبت کنند؛ هشتگ بیمه با توجه به درخواست مشتری یک آنالیز هوشمند را نمایش می‌دهد و سپس درخواست را برای نمایندگان متعددی ارسال می‌کند. نمایندگان می‌توانند با توجه به درخواست مشتری پیشنهادها، تخفیف‌ها، هدایا و یا هر خدمت ویژه‌ای را برای مشتری ارسال کرده و مشتریان پاسخ‌های نمایندگان را مشاهده می‌کنند و سپس بیمه موردنظر خود را از لیست نمایندگان انتخاب کرده و بیمه خود را خریداری می‌کنند.

هشتگ بیمه

 www.hashtagbime.com

شماره تماس: ۰۲۱ - ۶۶۵۶۰۸۷۹

نام شرکت: هشتگ بیمه

حوزه فعالیت: بهبود فرایندها

محصول/خدمت: مشاوره و ارائه خدمات و فروش بیمه آنلاین

دانش بنیان: ✖

گروه مخاطب: عموم مردم، سازمان‌ها، ارگان‌ها

مسائل راهبردی:

مدیرعامل: -

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۹۶

شناسه ملی: ---

فناوری‌های کلیدی: وب سایت، پلتفرم

مدل درآمد: واسطه‌گری



۳. پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه

۲-۳. مشاوره و آموزش در حوزه بیمه



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (آموزش در حوزه بیمه)

توضیح:

استارت آپ بیدبرگ در زمینه های بیمه، مالیات و امور حقوقی به فعالیت می پردازد. مشتریان این استارت آپ می توانند به هر تعدادی که می خواهند در حوزه های فوق مشاوره تلفنی دریافت کنند. مشاوران بیدبرگ از بین وکلا، مدیران و بازنشستگان سازمان های مربوطه در حوزه های بیمه، مالیات و امور حقوقی انتخاب می شوند که صلاحیت این مشاوران بر اساس مجوزها، دانش، تجربه و دیگر معیارهای بیدبرگ مورد بررسی قرار گرفته است. با توجه به اینکه خدمات بیدبرگ از طریق خطوط تلفن انجام می شود، افراد از هر کجای دنیا می توانند از خدمات بیدبرگ استفاده کنند. یکی از بارزترین خدماتی که بیدبرگ به مشتریان خود ارائه می دهد دادن اطلاعات و مشاوره در مورد بیمه و مالیات استارت آپها می باشد.



www.bidbarg.com

شماره تماس: ۰۲۱۹۱۰۱۵۱۲۶



نام شرکت: ارتباط گستر بیدبرگ



حوزه فعالیت: آموزش در حوزه بیمه



محصول/خدمت: خدمات تخصصی مشاوره و آموزشی
صنعت بیمه



دانش بنیان: ❌



گروه مخاطب: عموم مردم و کسب و کارها،
مشاورین و کارگذاران بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: --



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۲۳۰۲۹۲



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: حق اشتراک



استارت آپ های فعال در زمینه پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش خدمات حوزه بیمه (آموزش در حوزه بیمه)




توضیح:

گروه «آن بیمه» یکی از زیرمجموعه‌های سیستم یکپارچه بازاریابی می‌باشد که با بهره‌مندی از توان کارشناسان جوان، متخصص، متعهد و با انگیزه، توانسته با نگاهی رو به آینده با استفاده از زیرساخت‌های تجارت الکترونیک، در مسیر رسالت اصلی خود که تبادل اطلاعات و ایجاد ارتباطات توأم با اعتماد، فی مابین ارائه‌کنندگان خدمات بیمه‌ای و مشتریان محترم است شروع به فعالیت نماید.


اصلی‌ترین هدف این گروه ایجاد انسجام و یکپارچگی در حوزه معرفی و ترویج محصولات گوناگون بیمه‌ای در جهت ارتقاء آگاهی عمومی جامعه و کاهش هزینه‌های گوناگون زندگی به موجب استقبال مردم از خدمات ارزشمند صنعت بیمه است.




 www.onbime.ir


 شماره تماس: ۰۲۱۷۷۵۳۳۵۶۷


نام شرکت: آن بیمه 

حوزه فعالیت: آموزش در حوزه بیمه 


محصول/خدمت: معرفی و ترویج محصولات گوناگون بیمه‌ای 

دانش بنیان: 


گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه، عموم افراد 

مسائل راهبردی: 


مدیرعامل: -- 

محل استقرار: تهران، اصفهان 

سال تاسیس: ۱۳۹۳ 

شناسه ملی: --- 

فناوری‌های کلیدی: وبسایت 

مدل درآمد: حق اشتراک 



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)

توضیح:

مهبان مجموعه هوشمند بیمه گران آنلاین با نام تجاری مهبان از سال ۹۶ به پشتوانه تجربه چند ساله گروه بیمه مارکت ایجاد شد. هدف مهبان آموزش و توانمندسازی شبکه فروش صنعت بیمه است که در این راه با استفاده از تکنولوژی روز دنیا اقدام به ساخت ابزارها و اقلامی می نماید که نمایندگان را در جهت افزایش فروش کمک می نماید.



www.mahbaan.ir

شماره تماس: ۰۷۱-۹۱۰۱۱۹۹۵



نام شرکت: مهبان	
حوزه فعالیت: آموزش در حوزه بیمه	
محصول/خدمت: ساخت ابزارهای مورد نیاز شرکت های بیمه، آموزش به شرکت های بیمه	
دانش بنیان: ✖	
گروه مخاطب: شرکت های بیمه	
مسائل راهبردی:	
مدیرعامل: سید میلاد محمدی	
محل استقرار: شیراز	
سال تاسیس: ۱۳۹۶	
شناسه ملی: ---	
فناوری های کلیدی: وب سایت، اپلیکیشن موبایل	
مدل درآمد: حق اشتراک	



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه (تحلیل داده و رفتار)

توضیح:

مدیریت امور دفاتر بیمه از جهت خدمت رسانی سریع و به موقع به مشتریان؛ با بالا بردن پرتفوی نمایندگی، کارگزاری و تیم فروش به عنوان اصلی ترین هدف یک مدیر در صنعت بیمه همیشه مد نظر مدیران و صاحبان نمایندگیها، کارگزاریها و دفاتر بوده است. مدیر بیمه یک نرم افزار CRM کاربردی در حوزه صنعت بیمه است که بر اساس تجارب بدست آمده در اداره و مدیریت نمایندگیها، کارگزاریها و دفاتر و تیمهای فروش بیمه طراحی شده است. این سیستم بر پایه اطلاعات و اسناد موجود در نمایندگی بیمه و کارگزاری بیمه من جمله فرمهای پیشنهاد، بیمه نامهها، اسناد دریافت و پرداخت طراحی و ایجاد شده است به گونه ای که تنها با استفاده از این اجزاء قادر به ایجاد لیستها و گزارشهایی مطابق با نیازهای یک دفتر نمایندگی یا کارگزاری بیمه مثل مدیریت سررسید اقساط بیمه، پیگیری پرداختها و معوقه های حق بیمه، مدیریت کارمزد دریافتی، مدیریت کارمزد بازاریابان و راهبری و کنترل دفتر نمایندگی و کارگزاری و بازاریابها و جهتمند کردن کار بازاریابها و مشتری مداری بیشتر هستید.



www.modirbime.com

شماره تماس: ۰۹۱۵۵۱۱۶۵۰۷



نام شرکت: مدیر بیمه



حوزه فعالیت: تحلیل داده و رفتار مصرف کننده



محصول/خدمت: طراحی و تولید نرم افزار بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: شرکتهای بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: طالبیان



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۱



شناسه ملی: ---



فناوری های کلیدی: وبسایت، نرم افزار



مدل درآمد: فروش محصولات و خدمات



۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه

۴-۲. بهبود فرایندهای اجرایی بیمهها



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)



توضیح:

شرکت میکرو افزار قشم در سال ۱۳۷۵ تحت عنوان تولید نرم افزار و سخت افزار قدم به عرصه فناوری اطلاعات نهاد. این شرکت به عنوان **پیمانکار اصلی اسناد پزشکی سازمان بیمه خدمات درمانی** موفق به اجرای نرم افزارهایی در سطح کشور شده است. شرکت در اولین قدم **نرم افزار جامع اتوماسیون داروخانه ها** را در سطح کشور تولید نمود که با بیش از ۵۰۰۰ نفر ساعت کار، موفق به اخذ گواهی از سازمان های بیمه کشور شد و در حال حاضر بالغ بر ۱۱۰۰۰ داروخانه در سطح کشور از برنامه داروخانه شرکت میکرو افزار قشم استفاده می نماید.

دریافت نسخ الکترونیکی اطلاعات نسخ دارویی بیمه شدگان، رسیدگی الکترونیکی اسناد دارویی، اتصال به نرم افزارهای دیگر مرتبط با کمیته امداد امام خمینی از دیگر کاربردهای این نرم افزار جامع است. دیگر نرم افزار های مرتبط با بیمه این شرکت عبارتند از:

نرم افزار پردازشگرهای اسناد سرپایی بیمه ای
نرم افزار جامع بیمه روستائیان و عشایر
سیستم جامع بیمه گری و اسناد پزشکی



www.microafzar.com

شماره تماس: ۰۲۱-۴۴۲۵۴۶۵۶



نام شرکت: شرکت میکروافزار قشم



حوزه فعالیت: بهبود فرایندها



محصول / خدمت: نرم افزار پردازشگر اسناد بیمه ای داروخانه کمیته امداد



دانش بنیان: ✓

گروه مخاطب: داروخانه ها، شرکت های بیمه، پزشکان، بیمه شدگان، موسسه و مرکز ارائه دارو و خدمات



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: علیرضا حاتمی



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۷۵



شناسه ملی: ۱۰۸۶۱۴۹۸۹۳۴



فناوری های کلیدی: وب سایت، اپلیکیشن موبایل



مدل درآمد: فروش مستقیم، حق اشتراک



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)


دانش بنیان


توضیح:


ایزی بیمه یک سامانه یکپارچه تحت وب است که ضمن ایجاد بستر ارائه خدمات بیمه الکترونیکی به دفاتر نمایندگی بیمه، مکانیزاسیون فعالیت های داخلی و شبکه فروش آن ها را در یک فضای ساده و کاربر پسند فراهم می کند. این سیستم مبتنی بر تکنولوژی رایانش ابری بوده و بدون اینکه دفاتر بیمه را با دردسرهای ناشی از نگهداری و توسعه مواجه نماید، امکانات مورد نیاز آن ها را در یک فضای امن و مطمئن و بدون محدودیت زمانی و مکانی به آن ها ارائه می کند.


سامانه ایزی بیمه حاصل هم افزایی دانش کسب و کار صنعت بیمه و توانمندی فنی تیم توسعه است. شرکت معماران عصر دانش با استفاده از تجربه کارشناسان صنعت بیمه و تحلیل نیازمندی های فعالان صنعت بیمه و با اتکا به توان تیم فنی خود اقدام به طراحی و اجراء سامانه جامع مدیریت عملکرد داخلی نمایندگان و ایجاد بستر فروش الکترونیکی بیمه مختص نمایندگان صنعت بیمه نموده است.





 www.easybimeh.com


 شماره تماس: ۰۲۱-۸۸۷۵۶۲۶


نام شرکت: معماران عصر دانش (ایزی بیمه) 


حوزه فعالیت: بهبود فرایندها 


محصول/خدمت: نرم افزار مدیریت و هوشمندسازی دفاتر نمایندگی و کارگزاری بیمه 


دانش بنیان:  ✓


گروه مخاطب: نمایندگان و مراکز بیمه، متقاضیان بیمه 


مسائل راهبردی: - 


مدیرعامل: محمدرضا قنبری ادیب 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۷ 

شناسه ملی: ۱۰۱۰۳۵۴۹۰۵۳ 

فناوری های کلیدی: وبسایت، رایانش ابری 

مدل درآمد: فروش مستقیم، حق اشتراک 



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)

توضیح:

فناوران با شناسایی نیازهای هر مشتری و با استفاده از تجاربی که در ۱۴ سال کار در زمینه سامانه های جامع بیمه گری به دست آورده است به مشتریان خود در زمینه پیکربندی، نگهداری، امنیت و سایر زیر ساخت های مورد نیاز آنها مشاوره می دهد. **فناوران اطلاعات خبره اولین طراح و تولید کننده سیستم های جامع و یکپارچه بیمه گری (core insurance) در صنعت بیمه می باشد.** مشاوره در زمینه پیکربندی با توجه به تخصص و تجربه های ارزشمند فناوران در این بخش به شرکت های طرف قرارداد اجازه می دهد فعالیت های توسعه محور در بخش های فناوری اطلاعات خود را با بازده بالا و آزمون و خطا کمتر به انجام برسانند و به بهبود عملکرد سیستم ها و سامانه های این شرکت در اتصال با سامانه جامع فناوران کمک می کند.



www.iraneit.com

شماره تماس: ۴۱۸۵۵۰۰۰



فناوری های کلیدی: وب سایت، پلتفرم، هوش مصنوعی

مدل درآمد: فروش مستقیم خدمات

نام شرکت: فناوران اطلاعات خبره



حوزه فعالیت: بهبود فرایندها



محصول / خدمت: مشاوره به شرکت های بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: شرکت های بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: مجید خاکور



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۸۲



شناسه ملی: ---



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

توضیح:

گروه نرم‌افزاری کسبه به صورت تخصصی بر روی توسعه نرم‌افزارهای مالی و حسابداری برای پلتفرم‌های مختلف، به ویژه آندروید و ویندوز، فعالیت می‌نماید. با استفاده از نرم‌افزار حسابداری بیمه روابط مالی میان نمایندگی بیمه و بیمه گذارها اعم از بدهی بیمه گذارها و معرف‌ها، اقساط بیمه نامه‌ها، سررسید چک‌ها، دفتر روزانه و انقضاء بیمه نامه‌ها و ... قابل مدیریت است.

نرم‌افزار حسابداری بیمه کسبه ابزاری بسیار قدرتمند و دارای زیر سیستم‌های ذیل است:

سیستم مدیریت بیمه، سیستم حسابداری، سیستم ارتباط با مشتری

برخی ویژگی‌های نرم‌افزار حسابداری بیمه کسبه:

امکان ثبت اطلاعات بیمه نامه‌ها اعم از شماره بیمه نامه، تاریخ شروع و پایان بیمه نامه، مشخصات مورد بیمه

ایجاد گزارش بیمه نامه‌های ثبت شده مطابق با دفتر روزانه

امکان انتقال اطلاعات بیمه نامه‌ها از نرم‌افزارهای شرکتهای بیمه اعم از

فناوران، پرتال بیمه ایران، سایبون، فناپ، سیب و ...

امکان مشاهده بیمه گذارهای بد حساب و بدهکار



www.kasabeh.org

شماره تماس: ۰۷۱-۳۳۳۴۷۳۳۹



نام شرکت: گروه نرم‌افزاری کسبه (نرم‌افزار حسابداری بیمه کسبه)



حوزه فعالیت: بهبود فرایندها



محصول/خدمت: نرم‌افزار حسابداری بیمه کسبه



دانش بنیان: ❌



گروه مخاطب: شرکتهای بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: فارس



سال تاسیس: -



شناسه ملی: ---



فناوری‌های کلیدی: وبسایت



مدل درآمد فروش مستقیم محصولات و پشتیبانی خدمات



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



توضیح:

افزایش تعداد بیمه نامه‌ها و تنوع آن‌ها از نظر نحوه بازاریابی، صدور سند حسابداری، تمدید بیمه نامه، نحوه اطلاع بیمه گذار از وضعیت بیمه نامه و ... نیازمندی به وجود سیستم‌های نرم‌افزاری را بسیار پررنگ کرده است. تهیه نرم‌افزاری های جانبی برای هریک از این مصادیق راهکاری است که پیش روی نمایندگان بیمه است ولی این روش با توجه به عدم یکپارچگی اطلاعاتی سبب بوجود آمدن خطای اطلاعاتی و مغایرت بین این سیستم‌های جزیره‌ای می‌شود. **اتوماسیون نمایندگان بیمه (راهکار بیمه) محصول شرکت آراد افزار راهکاری نرم‌افزاری و تحت وب جهت پاسخ گویی به کلیه نیازهای نرم‌افزاری نمایندگان بیمه به صورت یکپارچه** بوده و یکپارچگی اطلاعاتی، افزایش بهره‌وری پرسنل، جلوگیری از خطای انسانی، عدم وابستگی به پرسنل و افزایش سرعت و دقت انجام امور مربوط به نمایندگان بیمه را به دنبال دارد. از جمله مزیت‌های رقابتی این سیستم تحت وب بودن آن است. نکته مهم در مورد این سیستم یکپارچه عدم الزام نمایندگان به خرید کلیه سامانه‌های آن بوده و هر نماینده بر اساس میزان بزرگی و فعالیت‌های دفتر خود می‌تواند اقدام به خرید این سامانه‌ها نماید.



www.aradafzar.com

شماره تماس: ۰۳۱-۳۶۲۷۱۳۴۵



نام شرکت: شرکت آراد افزار سورین (راهکار بیمه)



حوزه فعالیت: بهبود فرایندها



محصول/خدمت: اتوماسیون نمایندگی‌های بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: شرکت‌های بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: اصفهان



سال تاسیس: -



شناسه ملی: ---



فناوری‌های کلیدی: اپلیکیشن، وبسایت



مدل درآمد: فروش محصولات و خدمات



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


توضیح:


نرم افزار جامع "بیمه گر همراه" در واقع یک راهکار جامع فروش الکترونیکی برای کارگزاران و نمایندگان صنعت بیمه است که در بهبود مدیریت مالی، کاهش هزینهها، حفظ مشتری و بازاریابی الکترونیکی به آنها کمک می کند.

نرم افزار بیمه گر همراه پکیج کاملی از آنچه برای راه اندازی یک وب سایت مورد نیاز است ارائه شده است که می توان آن را مدیریت کرد و توسعه داد. در این نرم افزار با امکان اتصال دفتر الکترونیک به یک یا چند درگاه پرداخت ابزاری سریع برای تسویه حساب در دسترس است. ارجاع مشکلات مرتبط با محصول یا خدمت ارائه شده توسط نرم افزار بیمه گر همراه، با پشتیبانی ۲۴ ساعته به صورت تلفنی و تیکت است.

یکی از عوامل مهم توسعه تجارت الکترونیکی، داشتن نماد اعتماد الکترونیکی است که در صورت تمایل توسط تیم فناوری مشاور اخذ میگردد.




 www.bimehamrah.com

 شماره تماس: ۰۲۱-۸۳۳۶۶


نام شرکت: فن آوران مشاور همراه آسایش (بیمه گر)


حوزه فعالیت: بهبود فرایندها


محصول/خدمت: اتوماسیون نمایندگی های بیمه


دانش بنیان: 


گروه مخاطب: شرکت های بیمه


مسائل راهبردی: 


مدیرعامل: 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: 

شناسه ملی: ۱۴۰۰۵۵۵۴۱۹۷ 

فناوری های کلیدی: نرم افزار، وبسایت 

مدل درآمد: فروش محصولات و خدمات 



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)



توضیح:

کاربرد راه حل نرم افزاری و جامع برای مدیریت و هوشمند سازی دفاتر بیمه است که بدون درگیر نمودن کارگزاران و نمایندگان صنعت بیمه با مشکلات ناشی از نگهداری و توسعه نرم افزار، بستری نوین برای ارائه خدمات بیمه الکترونیک و همچنین مکانیزه نمودن فعالیت های داخلی و شبکه فروش را در فضایی کاربر پسند برای آن ها فراهم نموده است.

کاربرد با ارائه وبسایت اختصاصی با امکان شخصی سازی و پشتیبانی فنی باعث می شود فرد بتواند در کمترین زمان ممکن کسب و کار بیمه ای خود را وارد حوزه کسب و کارهای دیجیتال کند و شبکه فروش خود را گسترش دهد.

متخصصین مشاوره و بازاریابی کاربرد به فرد خواهند گفت که چه بیمه نامه ای برای چه بخشی از بازار مناسب است.

بخش فنی کاربرد به صورت تمام وقت از سایت و کسب و کار فرد پشتیبانی می نماید تا تجربه ای مطلوب از کسب و کار آنلاین را برای فرد به ارمغان بیاورد.



نام شرکت: کاربرد



حوزه فعالیت: بهبود فرایندها



محصول/خدمت: نرم افزاری برای مدیریت و هوشمند سازی دفاتر بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: شرکت های بیمه، افراد علاقه مند به کار در حوزه بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: کرج



سال تاسیس: -



شناسه ملی: -



فناوری های کلیدی: نرم افزار، وبسایت



مدل درآمد: فروش محصولات و خدمات



www.karbaladcms.ir

شماره تماس: ۰۲۶-۳۵۱۱۸




استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (بهبود فرایندها)


توضیح:


بیمیلاین سامانه ای است جهت ارائه خدمات مشاوره، مقایسه بیمه نامه ها نزد تمامی شرکت های بیمه ای از زوایای مختلف مانند سطح پوشش، میزان رضایتمندی از خسارت های پرداخت شده، توانگری مالی شرکت ها نزد بیمه مرکزی، ارائه مناسب ترین قیمت و پوشش بیمه ای و مدیریت بیمه نامه ها. این استارت آپ ۱۲ سال به صورت آنلاین خدمت رسانی کرده است و بستر آنلاین آن از ابتدای سال ۱۳۹۶ در دسترس عموم قرار گرفته است.





 www.bimilain.com


 شماره تماس: ۰۲۱ - ۲۲۹۷۰۹۷۸


نام شرکت: بیمیلاین 


حوزه فعالیت: بهبود فرایندها 


محصول/خدمت: مشاوره و سفارش آنلاین انواع بیمه نامه 


دانش بنیان: 


گروه مخاطب: عموم مردم، سازمان ها، ارگان ها 


مسائل راهبردی: 


مدیرعامل: امیرحسین نام آور 

محل استقرار: تهران 

سال تاسیس: ۱۳۹۶ 

شناسه ملی: --- 

فناوری های کلیدی: وب سایت، پلتفرم 

مدل درآمد: فروش مستقیم، واسطه گری 



۴. خدمات پشتیبان به شرکتهای بیمه

۴-۳. جذب کاربر و مشتری



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

توضیح:

آیینو پلتفرم برگزاری مناقصه است. متقاضیان خرید کالا و خدمات، درخواست خود را در سایت ثبت و تامین کنندگان قیمت خود را ذیل درخواست اعلام می کنند. در مناقصاتی که به صورت سنتی برگزار می شدند معضلاتی از قبیل لابی گری مسئول برگزاری مناقصه با یک شرکت خاص و یا انجام نشدن خرید بهینه وجود داشت اما در آیینو دیگر این معضلات وجود ندارند. تامین کنندگان، قیمت رقبای خود را مشاهده می کنند و می توانند در قیمت پیشنهادی خود تجدید نظر کنند. ضمن اینکه متقاضیان بیمه می توانند با کمک توضیحات متخصصین آیینو در زمینه خدمات شرکتهای بیمه، ملاکی به غیر از قیمت نیز داشته باشند تا بهترین انتخاب ممکن را انجام دهند.



www.fileche.ir

شماره تماس: ---

نام شرکت: آیینو

حوزه فعالیت: جذب کاربر و مشتری برای بیمهها

محصول/خدمت: پلتفرم برگزاری مناقصه در صنعت بیمه

دانش بنیان:

گروه مخاطب: کسب و کارها، شرکتهای بیمه

مسائل راهبردی:

مدیرعامل: سعید تیموری

محل استقرار: تهران

سال تاسیس: ۱۳۹۳

شناسه ملی: ---

فناوریهای کلیدی: پلتفرم آنلاین

مدل درآمد: واسطه گری



استارت آپ های فعال در زمینه خدمات پشتیبان به شرکت های بیمه (جذب کاربر و مشتری)

توضیح:

پاکت، سامانه مناقصه آنلاین بیمه است که با ایجاد بستری برای ارتباط بین متقاضیان بیمه و کارگزاران و نمایندگان شرکت های بیمه، امکان خرید بیمه نامه با بهترین قیمت و شرایط پرداخت متنوع از هر یک از شرکت های بیمه را برای متقاضیان بیمه فراهم آورده است. متقاضیان خرید کالا و خدمات، درخواست خود را در سایت ثبت و تامین کنندگان قیمت خود را ذیل درخواست اعلام می کنند.

در این وبسایت امکان مشاهده مناقصات به تفکیک رشته (مسئولیت، آتشسوزی، مهندسی، باربری عمر و حوادث، خودرو و ...) وجود دارد.

مراحل استفاده از وبسایت به این صورت است:

۱- ثبت نام رایگان در سایت

۲- پاسخ به سوالات و ایجاد مناقصه

۳- دریافت پیشنهادهای قیمت و نحوه پرداخت از کارگزاران بیمه

۴- بررسی پیشنهادهای و انتخاب یکی از آنها

۵- تماس از طرف نماینده منتخب و صدور بیمه نامه



www.pakatt.com

شماره تماس: ۰۹۳۳۲۹۲۱۹۱۹



نام شرکت: پاکت



حوزه فعالیت: جذب کاربر و مشتری برای بیمه ها



محصول/خدمت: پلتفرم برگزاری مناقصه در صنعت بیمه



دانش بنیان: ❌



گروه مخاطب: کسب و کارها، شرکت های بیمه، افراد متقاضی بیمه



مسائل راهبردی:



مدیرعامل: کاظم عید



محل استقرار: تهران



سال تاسیس: ۱۳۹۳



شناسه ملی: ---



فناوری های کلیدی: پلتفرم آنلاین



مدل درآمد: واسطه گری



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

**۱۲-۵. ابزارهای مدیریت بیمه برای
بیمه شوندگان**



استارت آپ های فعال در زمینه ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه شوندگان

توضیح:

با بیمه، وبسایت و اپلیکیشن مقایسه، خرید و مدیریت آنلاین بیمه است. با کمک با بیمه فرد می تواند تمامی اطلاعات مورد نیاز از جمله قیمت، میزان پوشش بیمه و سطح کیفیت خدمات شرکت های مختلف بیمه را مقایسه و آگاهانه خرید کند. بایمه برای ارائه خدمات بیمه ای با توجه به داشتن مجوز کارگزاری رسمی از بیمه مرکزی به شماره ۱۲۴۱ نماینده کلیه شرکت های بیمه ای در تمام رشته های بیمه ای است و خدمات را بدون واسطه عرضه می نماید.

با بیمه به فرد کمک می کند تا با آسودگی خاطر بیمه های خود را مدیریت کند. فرد می تواند با استفاده از سیستم مدیریت با بیمه از زمان اتمام بیمه، تاریخ سررسید اقساط بیمه ها و... مطلع شود و در هر لحظه و در هر مکان به اطلاعات بیمه ای خود دسترسی داشته باشد. در نهایت، کارشناسان با بیمه همواره آماده ارائه مشاوره رایگان به فرد برای خرید و دریافت خدمات بیمه ای می باشند.



www.babimeh.net

شماره تماس: ۰۲۶-۳۵۱۱۸



نام شرکت: فنی و مهندسی رایان تجارت الکترونیک مهام (با بیمه)



حوزه فعالیت: مدیریت امور مربوط به بیمه



محصول/خدمت: وبسایت و اپلیکیشن مقایسه، خرید و مدیریت آنلاین بیمه



دانش بنیان: ✖



گروه مخاطب: متقاضیان بیمه



مسائل راهبردی: -



مدیرعامل: -



محل استقرار: کرج



سال تاسیس: -



شناسه ملی: ۱۰۱۰۰۳۶۷۳۸۷



فناوری های کلیدی: اپلیکیشن موبایل، وبسایت



مدل درآمد: فروش مستقیم



۱۲. استارت آپ‌های حوزه بیمه

۱۲-۶. جمع‌بندی



مدل‌های درآمدی مطرح شرکت‌های فناوری داخلی حوزه بیمه

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



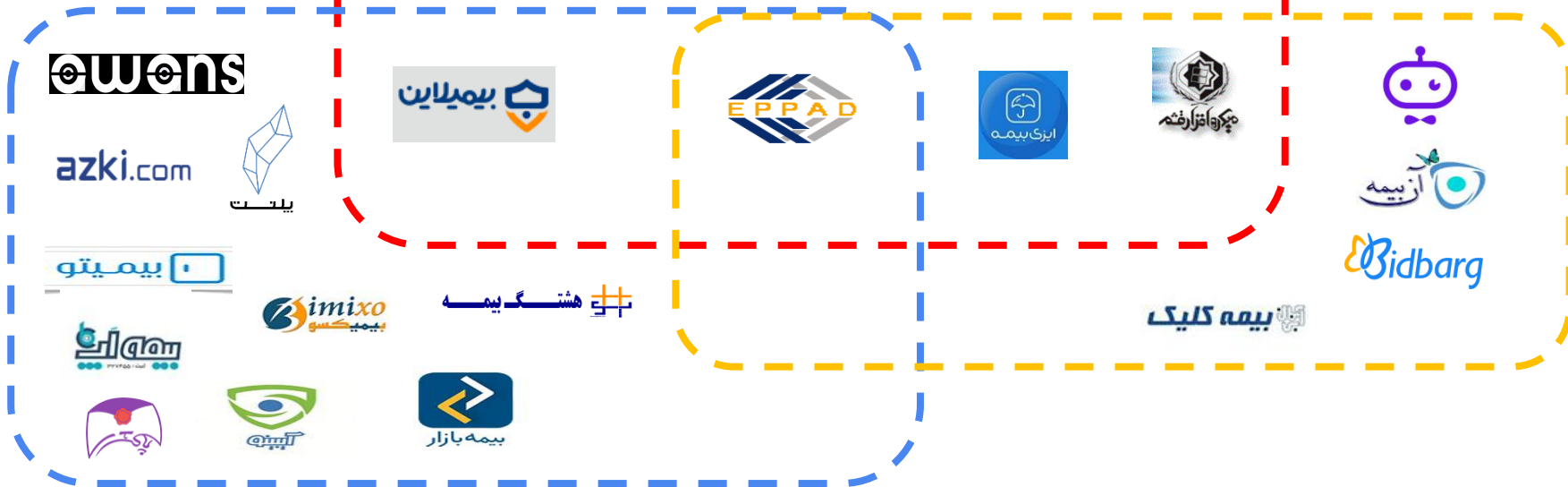
شرکتهای فناوری داخلی حوزهی بیمه – به تفکیک مدل درآمد

فروش مستقیم

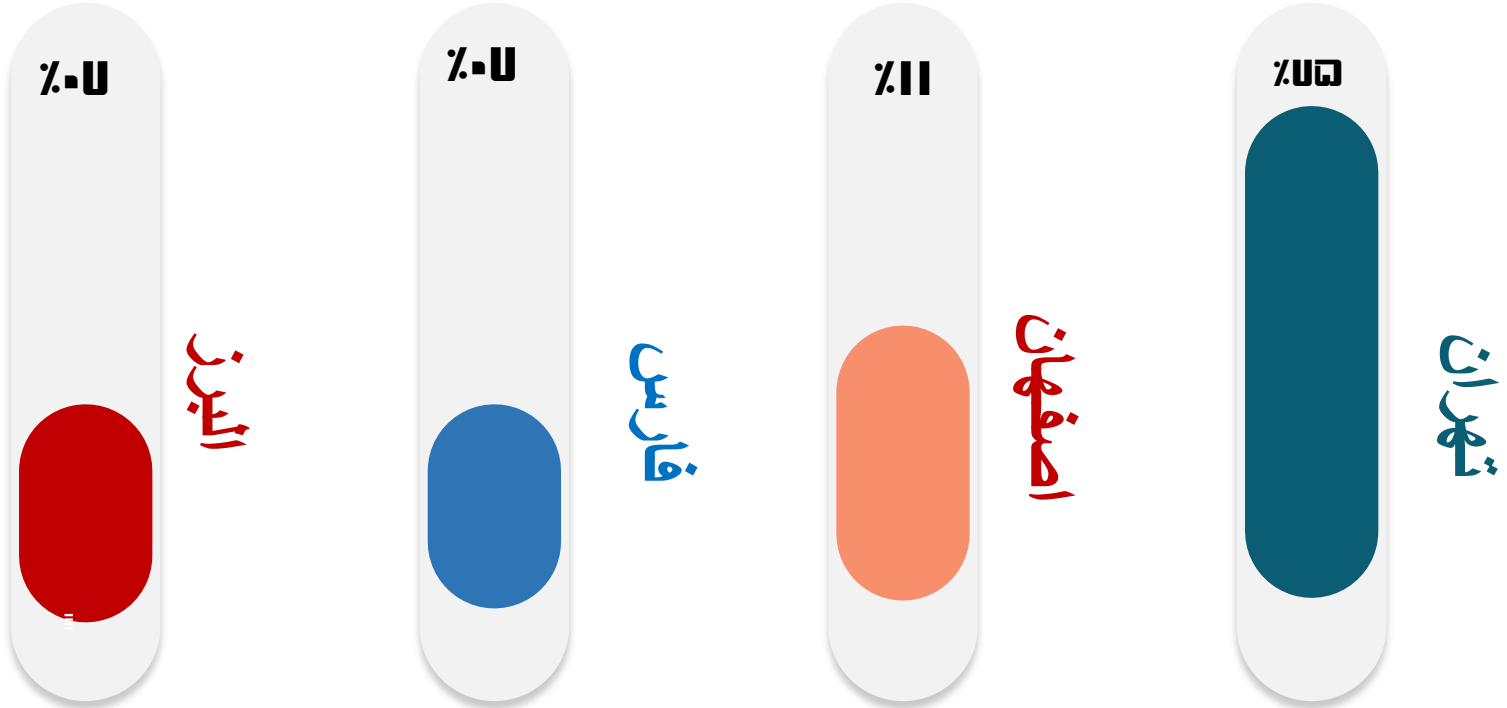


واسطه‌گری

دریافت حق اشتراک



شرکتهای فناوری داخلی حوزه بیمه - به تفکیک شهر



شرکتهای فناوری داخلی حوزهی بیمه – به تفکیک دانش بنیان و خلاق

تعداد خلاق
در کل شرکتهای



۷٪

تعداد دانش بنیان
در کل شرکتهای



۱۷٪



شرکتهای فناور داخلی حوزهی بیمه - به تفکیک فناوری



اپلیکیشن موبایل

هوش مصنوعی و یادگیری ماشین

پلتفرم آنلاین

فناوران
اطلاعات خبره

EPPAD



پردازش و ذخیره سازی ابری

بیمه کلیک (Bimeh Klike)



imixo
بیمیکسو

Bidbarg



کاربلد (Karbeld)



هشتگ بیمه (Hashtag Bimeh)



azki.com



جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه داخلی فعال در زمینه‌ی پسماند

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم	اپلیکیشن موبایل	B2C	ارائه طرح بیمه بنده و صرف هزینه برای بیمه تنها در زمان مورد نیاز		
فروش مستقیم واسطه‌گری	هوش مصنوعی اپلیکیشن موبایل وبسایت	B2B B2C	ارائه سیستم‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در صنعت بیمه	استفاده از داده‌های مشتریان به منظور به رفتارسنجی و اعتبارسنجی هر فرد در راستای ارائه بسته‌های خدمات بیمه‌ای متناسب با نیاز وی و حرکت به سمت شخصی سازی خدمات	

ارائه خدمات نوین و متنوع بیمه



جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه داخلی فعال در زمینه پسماند

زنجیره فعالیت
(نوع فعالیت)

مساله‌ی راهبردی

پاسخ‌های ارائه شده

مخاطب

فناوری اصلی

مدل درآمدی
کلیدی

پلتفرم آنلاین مقایسه و آموزش
خدمات حوزه بیمه

۲

افزایش تعداد شرکت‌های
بیمه‌ای و ارائه خدمات عمومی از
سوی آن‌ها و عدم شفافیت در
خدمات تخصصی (وجود ابهام
برای مشتریان در مورد خدمات
بیمه‌ها)

سامانه‌های مقایسه قیمت و اطلاعات
فروش بیمه‌های شرکت‌های مختلف

B2C

پلتفرم آنلاین
اپلیکیشن موبایل

فروش مستقیم
واسطه‌گری

ارائه مشاوره خرید بیمه به افراد
مختلف و بر حسب نیاز آن‌ها

B2C

پلتفرم آنلاین
اپلیکیشن موبایل

فروش مستقیم
واسطه‌گری



جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه داخلی فعال در زمینه‌ی پسماند

مدل درآمدی کلیدی	فناوری اصلی	مخاطب	پاسخ‌های ارائه شده	مساله‌ی راهبردی	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)
فروش مستقیم	وبسایت اپلیکیشن موبایل	B2C	ارائه سیستم مدیریت بیمه و اطلاع رسانی به افراد در مورد زمان اتمام بیمه، تاریخ سررسید اقساط بیمه‌ها و ...	عدم وجود پلتفرم‌های مدیریت بیمه به منظور مدیریت کلیه بیمه‌های فرد به صورت کامل و یکپارچه	زنجیره فعالیت (نوع فعالیت)

ابزارهای مدیریت بیمه برای بیمه‌شوندگان

۳



جمع‌بندی راهکارهای شرکت‌های فناورانه داخلی فعال در زمینه‌ی پسماند

زنجیره فعالیت
(نوع فعالیت)

مساله‌ی راهبردی

پاسخ‌های ارائه شده

مخاطب

فناوری اصلی

مدل درآمدی
کلیدی

خدمات پشتیبان به شرکت‌های بیمه

۴

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

ارائه نرم‌افزارهای CRM کاربردی در حوزه صنعت بیمه

B2B

وبسایت
نرم‌افزار

فروش مستقیم

ارائه نرم‌افزارهای پردازشگر اسناد بیمه‌ای داروخانه‌ها

B2B

وبسایت
اپلیکیشن موبایل

فروش مستقیم
حق اشتراک

فراهم‌سازی امکانات مورد نیاز دفاتر بیمه با استفاده از بستر ابری

B2B

وبسایت
رایانش ابری

فروش مستقیم
حق اشتراک





www.isti.ir