# InsureAl Pro - Investor Pitchdeck

Die KI-gestützte Zukunft der Versicherungsberatung

## 📊 Folie 1: Executive Summary

### InsureAl Pro - All-in-One Plattform für Versicherungsmakler

Mission: Digitalisierung der Versicherungsbranche durch KI

Vision: Europas führende SaaS-Plattform für Versicherungsmakler

#### **Key Facts:**

- @ Zielmarkt: 45.000+ Versicherungsmakler in DACH
- ARR-Potenzial: €50M+ in 5 Jahren
- 🖶 15+ KI-gestützte Module
- Recurring Revenue Model

## 📊 Folie 2: Das Problem

### Versicherungsmakler kämpfen mit veralteten Prozessen

#### Pain Points:

- 90% der Makler nutzen noch Excel & veraltete CRM-Systeme
- Durchschnittlich 15h/Woche für manuelle Administrationsaufgaben
- 67% verlieren Leads durch schlechtes Follow-up
- Fehlende Digitalisierung = Wettbewerbsnachteil
- Compliance-Risiken durch manuelle Prozesse

#### Kosten des Problems:

- Entgangener Umsatz: €25.000+ pro Makler/Jahr
- Zeitverlust: €18.000+ pro Makler/Jahr
- Lead-Verluste: 40-60% aller Interessenten

## 📊 Folie 3: Die Lösung - InsureAl Pro

## KI-gestützte All-in-One Digitalisierung

#### Unsere Lösung:

- Modulare SaaS-Plattform mit 15+ Spezialbereichen
- KI-Automatisierung für alle Kernprozesse
- Plug & Play Integration in bestehende Systeme
- **GDPR-konforme** Compliance-Automation
- White-Label-fähig für Maklerpools
- **© Unique Value Proposition:** "Die erste KI-native Plattform, die Versicherungsmakler in 30 Tagen vollständig digitalisiert"

## 📊 Folie 4: Produkt-Portfolio

## 3-Tier Modular System

#### BASIC (€149/Monat):

- Lead Generation & Pipeline
- Export-Funktionen
- Basis-Automatisierung

## PROFESSIONAL (€399/Monat):

- CRM Complete
- Campaign Pro
- Communication Center
- Contract Builder

#### **♦** ENTERPRISE (€899/Monat):

- Al Call Center (24/7 Bots)
- Al Training Center
- Al Conversation Analysis
- Analytics Pro
- White-Label
- **Add-On Module:** Individuelle Buchung von €29-€199/Monat pro Modul

## 📊 Folie 5: KI-Innovation als Differentiator

#### Marktführende KI-Features

#### Al Call Center:

- 24/7 automatisierte Kundenbetreuung
- Natürliche Sprachverarbeitung
- Lead-Qualifizierung in Echtzeit

#### **o** Al Training Center:

- Personalisierte Coaching-KI
- Rollenspiele mit KI-Prospects
- Performance-Optimierung

#### Al Conversation Analysis:

- Automatische Gesprächsauswertung
- Produktempfehlungen
- Verkaufschancen-Erkennung
- ← Competitive Advantage: Einzige Plattform mit vollintegrierten KI-Workflows

# 📊 Folie 6: Markt & Opportunity

### Riesiger und wachsender Markt

#### **o** Total Addressable Market (TAM):

• Europa: 180.000+ Versicherungsmakler

• DACH: 45.000+ Makler

• Marktvolumen: €2.8 Mrd./Jahr

#### Serviceable Addressable Market (SAM):

• Digitalisierungsaffine Makler: 15.000+

• Durchschnitt-ARR: €3.600/Jahr

• SAM: €54M/Jahr

#### Markt-Trends:

- +15% jährliches Wachstum (SaaS für FinTech)
- COVID-Digitalisierungsschub
- Regulatorischer Druck (ESG, GDPR)
- Generationswechsel bei Maklern

## 📊 Folie 7: Business Model

#### **Predictable Recurring Revenue**

#### **i** Revenue Streams:

1. **SaaS Subscriptions (85%):** €149-€899/Monat

2. **Add-On Modules (10%):** €29-€199/Modul

3. **Setup & Training (3%):** €500-€2.500 einmalig

4. API/Integration Fees (2%): €99-€299/Monat

### Unit Economics:

• Customer Acquisition Cost (CAC): €850

• Lifetime Value (LTV): €12.600

LTV/CAC Ratio: 14.8xGross Margin: 87%

• Payback Period: 6 Monate

#### Retention Model:

• Durchschnittliche Churn-Rate: 3%/Monat

• Upgrade-Rate: 35% nach 6 Monaten

## 📊 Folie 8: Go-to-Market Strategy

## Multi-Channel Akquise-Strategie

#### @ Zielgruppen:

1. Einzelmakler: 5-50 Mitarbeiter

Maklerpools: 100+ angeschlossene Makler
 Versicherungsgesellschaften: White-Label

#### Akquise-Kanäle:

- Digital Marketing: SEO, SEA, LinkedIn
- Partnerships: Maklerpools, Software-Anbieter
- Direct Sales: Outbound & Inbound
- Events: Messen, Webinare
- Referrals: Kunde-wirbt-Kunde (25% aller Sales)

#### Launch-Strategie:

- Beta-Phase: 50 Premium-Kunden (Q1 2024)
   Market Entry: DACH-Markt (Q2-Q4 2024)
- 3. Expansion: EU-Märkte (2025)

## 📊 Folie 9: Traction & Validation

#### **Bewiesene Market-Product-Fit**

#### Current Traction:

- Aktive Kunden: 127 Makler
- MRR: €48 500
- Monatliches Wachstum: +35%
  Net Revenue Retention: 142%

#### Customer Success:

- Lead-Qualität: +250% SteigerungZeitersparnis: 15-20h/Woche
- Umsatzsteigerung: +34.7% durchschnittlich
- Kundenzufriedenheit: 4.8/5 Sterne

## @ Pipeline:

- Sales Pipeline: €285K ARR
- **Beta-Waitlist:** 340+ Interessenten
- Partnership-Pipeline: 12 Maklerpools

## 📊 Folie 10: Competitive Landscape

## **Clear Competitive Advantage**

## Direkte Konkurrenten:

- ADCURI: Legacy-Software, keine KI
- **PROXESS:** Basic CRM, teuer
- Softfair: Veraltet, kompliziert
- 🔸 Unser Vorteil: 🔽 Einzige KI-native Plattform
- Modular & Skalierbar
- Modern UI/UX
- GDPR-First Approach
- API-First Architecture

#### 🚀 Indirekte Konkurrenten:

• HubSpot, Salesforce (nicht Versicherungs-spezifisch)

• Branchenriesen wie SAP (zu komplex/teuer)

## 6 Defensibility:

- Network Effects durch Makler-Community
- Daten-Vorsprung durch KI-Training
- Integration-Lock-in durch API-Ecosystem

## 📊 Folie 11: Technology Stack

## Moderne, Skalierbare Architektur

#### **★** Tech Stack:

- Frontend: Next.js 14, TypeScript, Tailwind CSS
- Backend: Node.js, PostgreSQL, Prisma ORM
- KI/ML: OpenAI GPT-4, Custom ML Models
- Infrastructure: Vercel, Supabase, AWS
- Security: SOC2, GDPR-compliant

### Security & Compliance:

- End-to-End Encryption
- GDPR/DSGVO konform
- SOC2 Type II Zertifizierung
- Pen-Testing quarterly

#### Scalability:

- Microservices Architecture
- Auto-scaling Infrastructure
- 99.9% Uptime SLA
- EU-basierte Datenhaltung

## Folie 12: Team

## **Experienced & Passionate Team**

#### Leadership Team:

- CEO: [Name] 12+ Jahre FinTech/InsurTech
- CTO: [Name] Ex-Google, 15+ Jahre SaaS
- CPO: [Name] Ex-Versicherungsbranche, Product Expert
- CMO: [Name] 10+ Jahre B2B SaaS Marketing

## **o** Advisory Board:

- Ex-CEO großer Versicherungskonzern
- Partner bei führender VC-Firm
- Serial Entrepreneur (3 Exits)

#### 📊 Team Size: 12 Personen

- 4 Entwickler
- 2 Product Manager
- 3 Sales & Marketing

- 2 Customer Success
- 1 Finance/Operations

## 📊 Folie 13: Financial Projections

## Path to €50M ARR in 5 Jahre

#### 5-Year Revenue Forecast:

Jahr	Kunden	ARPU	ARR	Wachstum
2024	500	€4.800	€2.4M	-
2025	1.250	€5.200	€6.5M	+171%
2026	2.800	€5.600	€15.7M	+142%
2027	5.200	€6.000	€31.2M	+99%
2028	8.500	€6.400	€54.4M	+74%

## **6** Key Metrics Projection:

Gross Margin: 87% → 91%
 CAC Payback: 6 → 4 Monate

• Net Revenue Retention: 142% → 155%

• **Churn Rate:** 3% → 1.5%

## **Folie 14: Funding Requirements**

## €3.5M Series A für Hypergrowth

#### **b** Use of Funds:

- Product Development (40%): €1.4M
  - o KI-Features erweitern
  - Mobile Apps
  - API-Integrations
- Sales & Marketing (35%): €1.225M
  - o Sales Team aufbauen
  - Marketing Automation
  - Events & Partnerships
- **Team Expansion (20%):** €700M
  - 15+ neue Mitarbeiter
  - Senior Leadership
- **Operations & Legal (5%):** €175K
  - Compliance & Zertifizierungen
  - International Expansion

### **o** Milestones mit Funding:

18 Monate: €10M ARR
24 Monate: 3.000+ Kunden
30 Monate: EU-Markt Entry
36 Monate: Series B Ready

## 📊 Folie 15: Exit Strategy

## **Multiple Exit Opportunities**

### **o** Strategic Acquirers:

- Versicherungskonzerne: Allianz, AXA, Zurich
- FinTech Giants: Salesforce, HubSpot, Microsoft
- PE/Growth Equity: Vista, Insight Partners, General Atlantic

### Comparable Exits:

- Lemonade IPO: \$2.9B Valuation (2020)
- Root Insurance IPO: \$7.2B Valuation (2020)
- Shift Technology: €1B Series D (2021)
- **Wefox:** €3B Series C (2022)

#### Valuation Multiples:

SaaS Industry: 8-15x ARR
FinTech Premium: +25-50%
Al/ML Premium: +30-75%

© Exit Timeline: 5-7 Jahre of Target Valuation: €300-500M

## 📊 Folie 16: Investment Highlights

#### Why InsureAl Pro is the Perfect Investment

- **Why Now: Massive Market Opportunity:** €2.8B TAM, unterdigitalisiert
- ✓ Proven Traction: 142% NRR, +35% monatliches Wachstum
- Unique KI-Advantage: Erste KI-native Plattform
- Recurring Revenue: 87% Gross Margin, 6 Monate Payback
- Experienced Team: 40+ Jahre combined Branchenerfahrung
- **Investment Thesis:** "InsureAI Pro digitalisiert eine €2.8B Industrie mit bewiesener Technologie, starker Traction und defensible KI-Moats"

#### **©** Risk Mitigation:

- Diversifizierte Revenue Streams
- Starke Unit Economics
- Regulatory Compliance built-in
- Multiple Exit Paths

## 📊 Folie 17: Next Steps

## Let's Build the Future Together

## Investment Opportunity:

Round Size: €3.5M Series A
 Valuation: €15M pre-money

• Use of Funds: 18 Monate Runway zu €10M ARR

#### Timeline:

• **Due Diligence:** 4-6 Wochen

Legal: 2-3 WochenClosing: Q1 2024

#### Contact:

Email: [investment@insureai-pro.com]LinkedIn: [InsureAl Pro Company Page]

• **Demo:** [demo.insureai-pro.com]

## Appendix: Detailed Financials

## **Detailed Unit Economics & Projections**

### **Customer Segments:**

Segment	% Mix	ARPU	CAC	LTV	Payback
Einzelmakler	60%	€3.600	€750	€10.800	5 Mon.
Maklerpools	30%	€8.400	€1.200	€25.200	4 Mon.
Enterprise	10%	€18.000	€2.500	€54.000	3 Mon.

### **Cohort Analysis:**

• Monat 1-6: 93% Retention

• Monat 7-12: 89% Retention

• Monat 13-24: 85% Retention

• Monat 25+: 82% Retention

Ready to revolutionize insurance together?

<sup>&</sup>quot;The future of insurance advisory is Al-powered, modular, and customer-centric. InsureAl Pro is that future."