1. **БИЗНЕС-ПЛАН**
2. **Наименование проекта**

«InsureTech» – веб-платформа для онлайн-расчета и оформления страховых полисов.

1. **Цель проекта**

Создание удобного, быстрого и прозрачного онлайн-сервиса, позволяющего физическим лицам самостоятельно рассчитывать стоимость и оформлять основные виды страховок (КАСКО, ОСАГО, страхование имущества, здоровья и путешествий) без необходимости посещения офиса страховой компании.

1. **Участники проекта**

Инициатор: Сергеев Алексей Сергеевич

Организаторы:

* Сергеев Алексей Сергеевич
* Технический директор: Петров Дмитрий Евгеньевич

Исполнители:

* Компания, специализирующаяся на разработке ПО в финансовом и банковском секторах и комплексном оказании IT-услуг.
* Бизнес-консультант: Сидорова Мария Дмитриевна

1. **Основная информация о проекте**

Проект представляет собой B2C веб-платформу, интегрированную с базами данных страховых компаний-партнеров. В современных условиях наблюдается устойчивый тренд на цифровизацию страховых услуг – клиенты все чаще предпочитают самостоятельно выбирать и оформлять страховые продукты онлайн, аналогично тому, как они покупают авиабилеты или бронируют отели.

Ключевые преимущества:

* Удобство: расчет стоимости и оформление полиса за 10 минут 24/7 без необходимости посещения офиса страховой компании. Весь процесс происходит в несколько кликов.
* Прозрачность: клиент видит все параметры расчета и может сравнивать предложения от разных страховщиков в едином интерфейсе, что исключает скрытые комиссии и непрозрачные условия.
* Экономия: снижение издержек страховых компаний на агентские комиссии и содержание офисов позволяет предлагать конечным клиентам более конкурентные цены по сравнению с традиционными каналами продаж.
* Простота использования: интуитивно понятный интерфейс с пошаговым руководством делает процесс оформления доступным даже для пользователей, впервые сталкивающихся со страхованием.
* Целевая аудитория: активные пользователи интернета 25-45 лет, ценящие свое время, владельцы автомобилей и собственники недвижимости, путешественники, а также малый бизнес (владельцы ООО и ИП для страхования коммерческой недвижимости).
* Гибридная модель продаж: внедрение опции «Экспресс-консультация» – короткий звонок от обученного менеджера для сложных кейсов. Это позволит конвертировать в продажи тех клиентов, кто не решается оформить полис полностью самостоятельно, и увеличить средний чек.
* Партнерские программы: активное привлечение трафика через партнеров (автосалоны, риелторские агентства, турагрентства) за счет выплаты вознаграждения за приведенного клиента

Перспективы развития: платформа создает основу для дальнейшего расширения функционала – от простого агрегатора предложений до полноценной экосистемы страховых услуг с элементами искусственного интеллекта для персонализации предложений и предиктивной аналитики рисков.

1. **Реализация проекта**
   1. Подробнее об участниках проекта

* Инициатор и организатор: Сергеев А.С., победитель хакатона "Digital Insurance 2023", автор 2 научных статей по автоматизации страхового бизнеса.
* Организатор: Петров Д.Е., экс-teamlead в проекте «СберСтрахование Online», опыт разработки FinTech решений - 8 лет.
* Исполнитель: Сидорова М.Д., 10 лет в страховом бизнесе, экс-директор филиала «Ренессанс Страхование».
* Исполнитель: Компания-разработчик – накопленная отраслевая экспертиза в финансовом и банковском секторе, а также предоставления комплексных услуг (разработка + интеграция + аутсорсинг).
  1. Работы и их стоимости

Оценка затрат дается с учетом отраслевой экспертизы ключевых участников. Опыт технического директора (Петров Д.Е.) в построении высоконагруженных отказоустойчивых систем и специализация компании-разработчика на финансовых продуктах позволяют оптимизировать бюджет, избегая затрат на «изучение предметной области» и сосредоточив ресурсы на качественной реализации. Бизнес-консультант (Сидорова М.Д.) обеспечит корректность требований на этапе проектирования, что снижает риск дорогостоящих правок на поздних стадиях.

Таблица 1. – Единовременные затраты на запуск проекта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование работы | Стоимость, руб. |
| 1 | Анализ рынка, проектирование UX/UI и формализация требований | 70 000 |
| 2 | Разработка MVP (Minimum Viable Product) бэкенда и фронтенда | 350 000 |
| 3 | Интеграция с API страховых компаний (1 партнер) | 80 000 |
| 4 | Юридическое сопровождение и подготовка документов | 90 000 |
| 5 | Тестирование MVP | 50 000 |
| Общая стоимость запуска проекта: 640 000 | | |

Таблица 2. – Ежемесячные операционные расходы (постоянные затраты)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | | Сумма, руб/мес. | Комментарий |
| *А. Фонд оплаты труда (ФОТ) и сопутствующие налоги:* | | | | |
| 1 | Вознаграждение ИП | | 80 000 | Вместо зарплаты, покрывает управленческие и операционные функции. |
| 2 | Аутсорс маркетолога | | 30 000 | Опытный фрилансер за результат (ведение контекстной рекламы, SEO). |
| 3 | Аутсорс клиентского сервиса | | 25 000 | Кол-центр или удаленный менеджер на частичной занятости. |
| 4 | Фиксированные взносы ИП | | 53 658 | Предельный размер доп. взноса на ОПС – 1% от дохода свыше 300 000 руб. (не учитываем) |
| Итого по группе А: 188 658 | | | | |
| *Б. Аренда и инфраструктура* | | | | |
| 5 | | Аренда сервера/облачный хостинг | 15 000 | Затраты соответствуют мощности инфраструкты, требующейся на старте. Масштабируется по мере роста. |
| 6 | | Доменное имя и SSL-сертификаты | 300 |  |
| 7 | | Электроэнергия | 1 000 |  |
| 8 | | Интернет и связь | 2 000 |  |
| Итого по группе Б: 18 300 | | | | |
| *В. Маркетинг и продвижение* | | | | |
| 9 | | Контекстная реклама и SMM (гибкий бюджет) | 40 000 | Расходуется по факту, может быть увеличен или уменьшен в зависимости от эффективности. |
| Итого по группе В: 40 000 | | | | |
| *Г. Прочие расходы* | | | | |
| 8 | | Бухгалтерское сопровождение (аутсорсинг) | 10 000 | Упрощенное ведение на начальном этапе. |
| 9 | | Непредвиденные расходы / резерв | 15 000 |  |
| Итого по группе Г: 25 000 | | | | |
| Итого ежемесячных расходов (первые 6-9 мес): 271 958 | | | | |

**Общая сумма затрат на первый год:**

* Единовременные затраты: 640 000 руб.
* Операционные затраты: (271 958 руб/мес. \* 8 мес.): ~ 2 175 664 руб.
* Итого: ~ 2 815 664 руб.
  1. Схема финансирования

Основной сценарий: Ведется поиск стратегического инвестора для финансирования этапа запуска и операционной деятельности на сумму 2,3 млн руб. В качестве стресс-сценария рассмотрен банковский кредит на аналогичную сумму.

Собственные средства инициатора: 515 664 руб. (на этап разработки и подготовку).

* 1. Жизненный цикл проекта и результаты

Таблица 3. – Этапы по разработке проекта

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № этапа | Название этапа | Работы этапа | Продолжительность, дни |
| 1 | **Подготовка и планирование** | • Анализ рынка и конкурентов  • Формализация технических требований  • Поиск и предварительные переговоры с партнерами  • Составление детального ТЗ | 30 |
| 2 | Разработка MVP | • Создание ядра платформы  • Интеграция с API страховых компаний  • Юридическое оформление документации  • Тестирование функционала | 92 |
| 3 | Запуск и выход на рынок | • Размещение платформы на хостинге  • Старт рекламной кампании  • Привлечение первых клиентов  • Начало операционных расходов | 30 |
| 4 | Операционная деятельность и рост (начиная с 5го месяца) | • Привлечение клиентов и получение комиссионных  • Поддержка и развитие платформы  • Наращивание клиентской базы  • Выход на операционную безубыточность | 1 461\* |
| 5 | Масштабирование (после 2 лет) | - | 730\* |
| 6 | Стабильное развитие (после 3 лет) | - | 365\* |

*\* учитывается полное кол-во дней до 17.06.2030 года.*

Диаграмма Ганта наглядно иллюстрирует процесс работы над проектом.

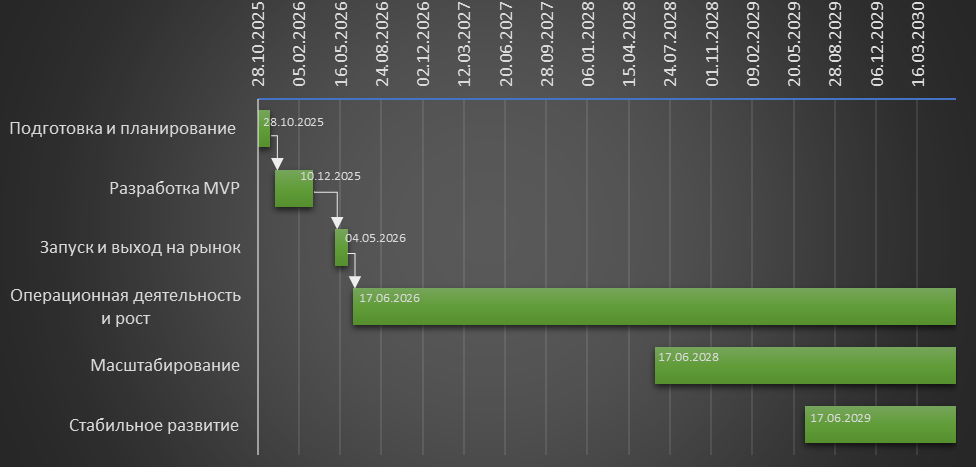


Рис. 1. Диаграмма Ганта. Жизненный цикл проекта

* 1. Текущее состояние проекта
* Проведен анализ рынка и конкурентов.
* Сформирована команда проекта с подтвержденной экспертизой.
* Разработано технико-экономическое обоснование и настоящий бизнес-план.
* Ведутся предварительные переговоры со страховой компанией «Гарант» о партнерстве и интеграции API.
  1. Договоренности и поддержка
  + Действующие договоренности:
* Страховая компания «Гарант»: на этапе заключения меморандума о взаимопонимании по предоставлению API для расчета ОСАГО и КАСКО. Переговоры ведутся при активном участии бизнес-консультанта Сидоровой М.Д., использующей свои отраслевые связи для выстраивания взаимовыгодной модели сотрудничества.
* Ведение переговоров: Бизнес-консультант Сидорова М.Д. использует свой авторитет и обширную сеть контактов (более 10 лет на руководящих позициях в «Ренессанс Страхование») для ведения переговоров с другими ключевыми игроками рынка, включая «АльфаСтрахование» и «Ингосстрах». На текущий момент достигнута предварительная договоренность о проведении технических встреч.
* Компания-разработчик: готова приступить к работам после авансирования и утверждения ТЗ.
  + Поддержка:
* Юридическая фирма «Право и Страхование»: готова предоставить комплексное правовое сопровождение на условиях аутсорсинга. Финализация договора ожидается после уточнения всех требований со стороны Сидоровой М.Д.

1. Рыночная ориентация проекта

Основные конкуренты:

* + www.inguru.ru (Renins) – крупный агрегатор с широким охватом страховых продуктов.
  + www.sravni.ru (Сравни.ру) – лидер рынка с мощным трафиком, агрегирующий множество финансовых услуг.
  + Прямые сайты страховщиков (Ренессанс, Тинькофф, СберСтрахование) – представляют онлайн-продажи собственных страховых продуктов.

Критерии сравнения: удобство и скорость оформления, прозрачность расчета, количество страховых партнеров, качество клиентского сервиса.

Таблица 4. – Сравнительная характеристика конкурентов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерий сравнения | inguru.ru (Renins) | sravni.ru (Сравни.ру) | Прямые сайты страховщиков (на примере Сбер) | Наш проект: «InsureTech» |
| Удобство и скорость оформления | Сложный, многоэтапный интерфейс | Упрощенный, но перегруженный виджетами | Узконаправленный, но свой для каждого страховщика | Интуитивный, пошаговый интерфейс, цель — 10 минут на полис |
| Прозрачность расчета | Показывает цены, но логика расчета неочевидна | Цены видны, но много партнерских пометок | Расчет прозрачен, но сравнения с другими нет | Полная прозрачность: клиент видит, за что платит, и может сравнить |
| Кол-во страховых партнеров | Широкий выбор (10+) | Очень широкий выбор (15+) | Один партнер (сам страховщик) | Сфокусированный пул (3-5 лучших партнеров) для гарантии качества |
| Качество клиентского сервиса | Стандартная поддержка через чат/телефон | Массовый сервис, долгие ответы | Сервис зависит от конкретной компании | Персональный подход, экспертная поддержка от обученных менеджеров |

Анализ показывает, что на рынке доминируют два типа игроков: крупные, но неповоротливые агрегаторы с избыточным выбором и прямые страховщики, не дающие возможности сравнения.

Проект «InsureTech» занимает уникальную нишу за счет:

1. Фокуса на пользовательском опыте: мы не будем пытатся объять необъятное. Наша цель – сделать процесс оформления 3-5 самых популярных видов страховок максимально быстрым и понятным, что выгодно будет отличать нас от перегруженных интерфейсов inguru.ru и sravni.ru.
2. Контролируемого качества: работа с ограниченным числом проверенных партнеров позволит нам гарантировать клиенту надежность и упростить процесс интеграции и поддержки, в отличие от агрегаторов с десятками партнеров разного уровня.
3. Экспертного сервиса: наличие в команде бизнес-консультанта с 10-летним опытом в страховом бизнесе (Сидорова М.Д.) позволит нам выстроить клиентский сервис, который будет не просто отвечает на вопросы, а предоставит квалифицированные консультации, чего лишены крупные агрегаторы с массовым подходом.

Таким образом, наша стратегия – это не конкуренция по ширине ассортимента, а победа за счет лучшего качества сервиса, скорости и простоты для целевой аудитории, ценящей свое время и прозрачность.

1. Экономическое обоснование
   1. Расчет прибыли

Статьи доходов:

* *Комиссия с оборота:* основной источник. Составляет 8% от стоимости каждого оформленного через платформу страхового полиса.
* *Плата за премиальное размещение*: страховые партнеры могут получить приоритетное отображение их предложений в результатах сравнения. Мы планируем использовать гибкую модель, где партнер платит повышенную комиссию за каждый полис, купленный из "премиум-блока". Средняя эффективная комиссия с учетом премиум-размещения составляет 9.2% от стоимости полиса.
* *Медийная реклама на платформе*: размещение баннеров и рекламных статей от партнеров, чьи услуги дополняют страховые (например, автосервисы, риелторские агентства, туристические компании). Прогнозируемый доход: 5 000 руб./мес. на старте, с ростом до 20 000 руб./мес.

Статьи расходов:

* Отражены в Таблицах 1 и 2 (единовременные и ежемесячные операционные расходы).

Таблица 5. – Прогноз на первый год операционной деятельности

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Месяцы 1-4 (Разработка) | Месяц 5 (Запуск) | Месяц 6 | Месяц 12 (Цель на конец года) |
| Кол-во полисов, шт. | 0 | 35 | 80 | 300 |
| Средний чек, руб. | 0 | 15 000 | 15 000 | 15 000 |
| Доходы, руб./мес. | | | | |
| * Комиссия (8%) | 0 | 42 000 | 96 000 | 360 000 |
| * Премиум-размещение (+15%) | 0 | 6 300 | 14 400 | 54 000 |
| * Реклама на платформе | 0 | 5 000 | 5 000 | 15 000 |
| ИТОГО ДОХОДЫ: | **0** | **53 300** | **115 400** | **429 000** |
| Расходы, руб./мес. |  |  |  |  |
| * Операционные (из Табл. 2) | 0 | 271 958 | 271 958 | 271 958 |
| ИТОГО РАСХОДЫ: | **0** | **271 958** | **271 958** | **271 958** |
| Чистый денежный поток: | **-640 000 (капзатраты)** | **-218 658** | **-156 558** | **+157 042** |

* 1. Экономические показатели эффективности
* Сумма инвестиций:
* Срок окупаемости:
* Точка безубыточности (месячная):
* Рентабельность привлеченных средств (ROI):
* Рентабельность проекта (ROS):

1. Оценка рисков и мероприятия по их ограничению

Таблица 6. – Оценка рисков и мер по их ограничению

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование риска | Уровень | Меры по снижению влияния риска |
| Регуляторный | Средний | Тесное сотрудничество с юристами. Ключевой фактор снижения: Наличие в команде Сидоровой М.Д., которая обладает актуальными знаниями о тенденциях в страховом законодательстве и заблаговременно отслеживает потенциальные изменения. |
| Технологический | Низкий | Использование надежного хостинга, резервное копирование. Ключевой фактор снижения: Опыт технического директора (Петров Д.Е.) в построении и масштабировании аналогичного продукта, а так же выбор специализированной компании-разработчика, практически исключают риски технической нереализуемости и сбоев архитектуры. |
| Финансовый риск (непривлечение инвестиций) | Высокий | Ключевые меры:  1. Активная работа с венчурными фондами, специализирующимися на FinTech.  2. Подача заявок на государственные гранты (например, по программе «Цифровая экономика»).  3. Наличие проработанного консервативного сценария с планом по сокращению издержек.  4. Рассмотрение возможности краудфандинга или привлечения средств от частных инвесторов. |
| Рыночный (недостаток клиентов) | Средний | Фокус на клиентском опыте и положительных отзывах. Постоянный A/B-тест рекламных каналов. |
| Операционный (срыв интеграции с партнерами) | Низкий | Заключение долгосрочных договоров. Ключевой фактор снижения: Сидорова М.Д., как экс-директор филиала крупной страховой компании, обеспечит проектирование и внедрение корректных и эффективных бизнес-процессов «с первого дня». |
| Риск команды | Низкий | Ключевой фактор снижения: Сформирована сильная, сбалансированная команда с доказанной экспертизой во всех ключевых областях (технологии, страховой бизнес, предпринимательство), что сводит на нет риски, связанные с некомпетентностью или непониманием предметной области. |