

שיחת פוליסה עם גיל ארזי, מנכ"ל FINTLV, על סצנת האינשורטק בישראל ובעולם

## חדשנות זה כאן

• לישראל יש יתרון גדול על פני עמק הסיליקון עבור חברות ביטוח ובנקים שהם לא מארה"ב • אנחנו כוחנים את כל הוורטיקלים הטכנולוגיים (קיימים בארץ כ-6,000 סטארט-אפים פעילים) ומסבים טכנולוגיות מתקדמות מוורטיקלים שונים למוצרים ופתרונות לענף הביטוח הגלובלי



עובדים איתם. לא כסף, לא מניות ולא עמלות. הבנו שסטארט-אפים טובים באמת לא ייתנו מניות לאף אחד. בשלב הראשון אנחנו רק מספקים להם ערך ומלווים אותם

"עולם הביטוח עוד לא התחיל את תהליך הדיסרפושן" – מנבא, ואולי אף מזהיר, גיל ארזי, מנכ"ל FINTLV. לדבריו, "על פי רוב, הדיסרפושן (Disruption – חדשנות משבשת, מ.פ.) מתחיל מבחוץ פנימה, ולכן חברות הביטוח בעולם עוסקות בשנים האחרונות באופן פרואקטיבי בחיפוש פתרונות מבחוץ לבעיות שלהן ולצורך שלהן בחדשנות".

FINTLV היא קרן הון סיכון, ששמה לעצמה ליעד לחבר בין חברות ביטוח וגופים פיננסיים בישראל ובעולם לבין סטארט-אפים ישראלים. במקביל, משמשת החברה גם כמרכז ופלטפורמת חדשנות עבור חברות ביטוח ברחבי העולם. FINTLV מציגה בפני אותן חברות את הפתרונות החדשניים ביותר הקיימים לבעיות אותן הן מנסות לפתור, וממליצה להן על דרכי פעולה אפשריות.

ארזי שימש כ-20 שנה במגוון תפקידים בענף הביטוח. בתפקידו האחרון שימש כמנכ"ל חברת הטכנולוגיות של כלל ביטוח – כלל ביט, וקודם לכן במגוון תפקידים בחברות ביטוח, בהן הפניקס ומגדל. ארזי הקים את הקרן בשיתוף עם ז'ילבר אוחנה, ששירת במשך 26 שנה ביחידת העילית הטכנולוגית 8200 ובתפקידו האחרון שימש כ-CTO של היחידה ועם מארק צ'יס, שבא מעולם קרנות הון הסיכון וניהל 800 מיליון דולר בשנים האחרונות. שותף אסטרטגי לפעילות החדשנות היא חברת SOSA – האב החדשנות הגדול בישראל הפועל עם חברות גלובליות לחיבור לחדשנות ישראלית ופלטפורמת צמיחה לסטארט-אפים, על ידי חיבור למשקיעים וללקוחות פוטנציאליים.

ארזי מסביר, כי "הדיסרפושן לענף הביטוח מגיע מעולמות ה-Big Data, Data Analytics, AI, Machine Learning, Image Process וכמובן – סייבר. ישראל מובילה בתחומים האלה את כל העולם. לאקוסיסטם הישראלי יש את הכוחות הטובים ביותר בעולם, ואנחנו הבנו שפה טמונה בהזדמנות הגדולה. ישראל יכולה להביא פתרונות בתחומים האלה לכל העולם".

### • למה דווקא לישראל?

ארזי: לישראל יש יתרון גדול על פני עמק הסיליקון עבור חברות ביטוח ובנקים שהם לא מארה"ב. כל הסטארט-אפים בישראל מחפשים דרך לצאת החוצה לשווקים עם ביקוש גדול (כי השוק הישראלי הקטן). בארה"ב, כל המיזמים המקומיים מרוכזים בשוק המקומי העצום ולכן קשה מאוד להוביל אותם לפעילות מחוץ לארצות הברית. לכן סטארט-אפ ישראלי הוא הפתרון הכי טוב לחברת ביטוח אירופית או אסייתית.

### • כיצד עובדת התכנית שאתם מציעים לחברות הביטוח?

ארזי: ראשית, אנחנו עושים עם חברת הביטוח הערכה של הבעיות שהיא רוצה לפתור. בהמשך, אחת לחדשיים שלושה, אנחנו מביאים את הנהלת החברה לפה, ומציגים את הפתרונות המומלצים על ידנו, וגם מציעים להם עם מי ללכת לפיילוט. אנחנו מלווים אותם עד להצלחה. עד כה עבדנו עם עשרות חברות ביטוח, כולל מבטחי המשנה הגדולים ביותר בעולם – כגון מיוניק רי, האנובר רי ואחרים.

### • ומה הערך המוסף שלכם לסטארט-אפים עצמם?

ארזי: ראשית חשוב להבהיר – אנחנו לא גובים כלום מהמיזמים שאנחנו

בתהליך. רק חברה שאנחנו מאמינים בה ורואים שהתהליך שעברנו איתה הצליח – אנחנו משקיעים בה. זו הסיבה לכך שסטארט-אפים אוהבים לעבוד אתנו. אנחנו כוחנים סדר גודל של 5,000 מיזמים שונים, ומחפשים דרך להסב אותם לענף הביטוח.

### • איזה סוגים של טכנולוגיות סייעתם להטמיע בענף הביטוח?

ארזי: למשל טכנולוגיית RPA (Robotic Process Automation) – שמחליפה פעילות אנושית בפעילות של רובוט. זו טכנולוגיה שיכולה לשרת חברה בכל תחומי הביטוח. או מערכות Big Data שמסייעות לחברה להכיר לעומק את הלקוח ולתת לו הצעות מדויקות יותר.

מערכות נוספות שאנחנו עובדים עליהן הן ביטוחי סייבר לדירות, רכבים ועסקים. תחום עיבוד התמונה יכול לסייע רבות לחברות ביטוח בתחומי הביטוח החקלאי. למשל, בזכות טכנולוגיית Smart Contract נוצר ביטוח שמזהה פגעי מזג אוויר ומשלם באופן אוטומטי לחקלאים. זו מערכת שהצליחה לסייע לחקלאים באפריקה לרכוש ביטוח – דבר שעד כה נמנע מהם.

מערכות עיבוד תמונה גם יכולות לסייע לחברות הביטוח להיאבק בהונאות הביטוח ולהקטין את החיכוך בהליך התביעה.

טכנולוגיית Entity enrichment מסייעות לחברות ביטוח לסרוק מידע רב מאוד ולקבל מידע על ישויות שהחברה מנהלת איתן קשרים עסקיים. באמצעות טכנולוגיית BlockChain מפותחים כיום מוצרי ביטוח וכן מוצרים לביטוח ימי, להקטנת הסיכון בשילוח. או סטארט-אפ אחר ששם על כל מכולה חיישן שמאפשר לעקוב אחר הסחורה המבוטחת, ולהקטין את הסיכון.

### • מה בנוגע לטכנולוגיות שמייעלות את הקשר בין חברת הביטוח ללקוח?

ארזי: ברור. כל חברות הביטוח עובדות במודל של B2C (קשר בין חברה עסקית ללקוח פרטי), כאשר יש הרבה טכנולוגיות מבוקשות בתחום זה. למשל מוצרים שמאפשרים ללקוחות לנהל את התביעה ישירות מול החברה, ולא דרך סוכן.

### • בכמה סטארט-אפים השקעתם עד כה?

ארזי: בשנתיים האחרונות עסקנו בבניית תשתית, וכעת אנחנו מתכננים להתחיל להשקיע. הכוונה היא להשקיע בכ-20-15 מיזמים. בין היתר, גייסנו לצורך כך את כלל ביטוח כמשקיע עוגן ואף את BDO Israel.