

KOKKUVÕTE

INNOVAATILISE KINDLUSTUSPLATVORMI ÄRIIDEE TEOSTATAVUSE ANALÜÜS

Bakalaureusetöö eesmärk oli välja selgitada, kas innovaatiline kindlustusplatvorm kui äriidee on Eestis teostatav ning millised on hinnangulised takistused idee realiseerimisel. Eesmärgi saavutamiseks viidi läbi teostatavuse analüüs.

Esimene peatükk keskendus äriidee taustale ja olemusele. Peamisteks äriidees rakendatavateks kontseptsioonideks osutusid kindlustus; jagamismajandus ja *P2P*; blokiahela tehnoloogia. Kindlustuse teoreetilises osas toodi välja kindlustuse olemus, jaotumine ning arengut mõjutavad tegurid. Üldistavaks järelduseks kindlustuse raames osutus tõdemus, et tegemist on kompleksüsteemiga, mis tähendab, et idee realiseerimisel tuleb arvestada mitmete muutujate omavahelise mõjuga. Jagamismajanduse ning *P2P* teoreetilises osas toodi välja erinevate autorite käsitleused ning töö koostaja jõudis järeldusele, et tulenevalt valdkondade uudsusest või nende taasavamisest läbi tehnoloogiaga integreerimise on antud kontseptsioonid üksteisega tihedalt seotud ja neil puudub ühene defineeritus. Blokiahela raames toodi välja selle toimimine ning vajalikkus.

Äriidee olemuse alapeatükk andis vastuse uurimisküsimusele, milline on äriidee olemus. Äriidee puhul on tegemist dünaamilise süsteemiga, mis seob omavahel elemente blokiahelast, jagamismajandusest ning *P2P*-kindlustusest. Kindlustusplatvormi keskmeks on huvide konflikti kaotamine kliendi ja teenusepakkuja vahel. See on saavutatav läbi kindlustusmaksete jaotamise kaheks osaks: kindel osa maksetest on mõeldud ettevõtte ja platvormiga seotud kulude katmiseks ning kasumi jaotamiseks. Ülejäänud fikseeritud osa on mõeldud klientide õnnetusjuhtumite katmiseks. Kui perioodi lõpus jääb klientide ühisest reservist raha üle, siis see kas tagastatakse neile aasta lõpus või suunatakse nende poolt määratud heategevusse. Defitsiidist ja volatiilsusest tulenevate riskide vastu on plaanis kasutada edasikindlustust. Platvormis on olulisel kohal ka klientide jaotamine lähtuvalt kindlustustoote iseloomust ja indiviidi näitajatest gruppidesse – see muudab klientide riskihindamise lihtsamaks, õiglasemaks ning läbipaisvamaks. Gruppide tasandil on plaanis rakendada lisamotivaatoreid, mis peaksid suurendama kliendi turvalist käitumist. Lepingute ja allkirjastamise tasandil on plaanis rakendada süsteemis ka blokiahela tehnoloogiat. Äriidee olemuse paremaks mõistmiseks toodi välja ka ärimudel ning analoogsed kindlustussüsteemid.

Teises peatükis tutvustati kaht teostatavuse analüüsi meetodit: Mullinsi seitsme domeeni mudelit, Barringeri ja Iirlandi teostatavuse analüüsi mudelit. Rõhku oli asetatud meetodite käsitlestele ja peamistele näitajatele. Mudelitest kui potentsiaalsetest sisenditest kolmandasse peatükki, otsustas autor rakendada Barringeri ja Iirlandi lähenemist.

Kolmandas peatükis viidi läbi teostatavuse analüüs nelja aspekti raames: toote/teenuse analüüs, tegevusharu ja sihtturu analüüs, organisatsiooni tasandi analüüs ja finantshinnang. Toote/teenuse aspekt osutus teostatavaks – seda laiali saadetud ärikontseptsiooni testi põhjalt. Tegevusharu ja sihtturu aspekti kohaselt osutus idee teostatavus neutraalseks, mis tähendab, et kaalutluse tulemusena ei olnud võimalik konkreetselt teostatavuse taset määrata. Ka organisatsiooni aspekti tervikhinnang jäi neutraalseks (ressursside osa klassifitseerus pigem kõrgelt potentsiaalseks, kui oli tegureid, mis potentsiaali oluliselt vähendasid). Finantshinnangu aspektist järeldub, et äriidee on pigem mitteteostatav, milles mängib peamist rolli kindlustusseltsi loomeks vajalik miinimumkapitalinõue. Finantsanalüüs jäi esialgu pealiskaudseks, sest arvesse ei võetud tulusid – põhjuseks kindlustustehnoloogia uudsus, idee varajane algusjärg ja tegevusharu hinnakujunduse keerukus.

Arvestades kõiki eeltoodud aspekte, ei osutunud äriidee teostatavaks. Võimalikeks parandusteks, et idee muutuks teostatavaks oleks ärikontseptsiooni muutmine: fokuseerida mõnele tegevusharu segmendile, mille raames on ka sihtturu määramine detailsem ja konkurentide hindamine konkreetssem. Suur osa kitsaskohtadest on võimalik parandada ka meeskonna pädevamaks muutmisega: kaasata juhtimisse kompetentseid inimesi. Finantsilise aspekti teostatavuse tõstmiseks on pakutavaks lahenduseks: luua platvorm edasimüügiks, hakata tegelema kindlustuse vahendamise või kaaluda platvormi loomist välismaal.