Bouncer

Drop insurer quotes. Get a ranked recommendation in minutes.

Problem

- Makelaars sturen aanvraag voor klant naar veel maatschappijen → krijgen offertes terug. Daarna: **alles manueel openen, interpreteren en in Excel vergelijken**.
- Offertes zijn niet "appel-appel": **vrijstellingen, dekkingen, voorwaarden** verschillen per maatschappij.
- Sommige maatschappijen hebben **1 product**, andere **3 niveaus** (basic/flex/all-risk) → vergelijken is cognitieve hel.
- Kost: **~3 werkdagen per klant**, soms **8 werkdagen** bij complex dossier.

Marktgrootte (Bipar Report)

- **België:** ± **4.773** geregistreerde **verzekeringsmakelaars** (op **8.432** intermediaries totaal)
- **Core EU-landen:** Frankrijk **26.722** brokers, Duitsland **46.546**, Spanje **5.682**
- **EU-bovenlaag:** BIPAR beschrijft **~800.000 intermediaries** in de **EU** (**alle types** samen). Upper bound
- **SAM** (start-regio: BE+FR+DE+ES): **83.723** seats × **€X/maand** ⇒ **€X million ARR**
- **SOM: 1–3%** van SAM ⇒ **~€2–€6M ARR** (±800–2.400 actieve seats bij €X/maand).

Market analysis

- In BE is er nog veel **mail + PDF + vragenloop** (Olivier)
- Olivier per jaar al zeker:
  - 10 a 15 bestaande klanten herchecken → gem. '5' werkdagen per klant → grof gerekend 50 werkdagen per jaar
  - x nieuwe klanten checken → gem. '5' werkdagen per klant → grof gerekend x werkdagen per jaar
- Benelux Insurance Analytics Market: ~97,7 million $ (2024)
- Europa Insurance Analytic Market: ~270–286 billion $ (2024–2025)
- World insurance software (enkel software, exclusief bredere insure-tech): ~12,7 billion $ (2023)

Solution

- **AI comparison copilot voor verzekeringsmakelaars**
- Input: huidige polis + set offertes (PDF/mail/portal export) + extra informatie (fleetlijst, ...)
- Output:
  1.**clean vergelijkingsmatrix (product-tier awareness, coverage diffs, clausule-diffs) → what's covered / missing / meaning**
  2. **value score + broker-grade adviesoutput, aanbevelingen, uitleg + dossieroutput (echte beslissingslaag)**
- Per productlijn (fleet, brand, ...) overzicht indien alles in 1x geupload
- "Human-in-the-loop": AI doet het zware werk, makelaar beslist en exporteert naar klant/CRM

Wedge (waarom wij winnen)

- Iedereen "kan" offertes ontvangen. **Niemand kan ze snel, correct en uitlegbaar vergelijken.**
- Wij zijn geen CRM, geen insurer portal, geen Excel-template. Wij zijn de **interpretatie-laag**: normaliseren → vergelijken → uitleggen → adviseren.
- **Waarde voor makelaar, ROI PITCH**
  1. betere service kunnen claimen naar klant "Wij checken telkens bij 50 verzekeraars" (marketing/positionering) → **concurrentieel voordeel** → goedkopere polis voor klant
  2. **efficiëntie stijgt drastisch** → meer cases per makelaar + kost per polis daalt

Target Users

- Makelaarskantoren met veel overnames/marktvergelijkingen
- Kantoren die het "goed" willen doen voor **elke** klant (niet enkel mega klanten)

→ Eigenlijk elk makelaarskantoor, groot of klein

→ Later uitbreidingen voor verzekeraars zelf (product voor de andere kant van de tafel maken)

Competitive Research

Primaire concurrentie

- **Patra Quote Compare AI**: US **extract**/analyze commercial quotes → **zonder** broker-grade **adviesoutput of aanbevelingen, geen storytelling**
- **Exdion Quote Compare**: US **extract**/analyze commercial quotes, configureerbare parameters → **zonder** broker-grade **adviesoutput of aanbevelingen, geen storytelling**
- **Vantel**: New York?, Zweden? gestructureerde vergelijkingen uit quotes; nadruk op "**what's covered / missing / meaning** for client" → **wel** automatische **aanbevelingen**
  → GROOTSTE CONCURRENT

Secundaire concurrentie

- **Comparative Raters:**
  "Enter once, get quotes back", brokers kunnen **via platform quotes aanvragen** en **vergelijken**.
  → werkt **enkel** met **geconnecteerde verzekeraars**, e.g. Acturis eTrade (UK, Corporate), Applied Epic Quotes (US, Corporate), EZLynx Rating Engine (US, Corporate), Peasy (BE, heel beperkt aantal verzekeraars)
  → Roadmap Product!
- **Tech-enabled Brokerage Platform**: Brokerage met één platform voor risk & coverage management en COI-management, focus op service en operations, niet op automatische interpretatie/vergelijking van offertes → **enkel** met **geconnecteerde verzekeraars**, e.g. Fernstone (US)
  → Roadmap Product!
- **Broker Management System (BMS)**: Puur dossierbeheer (polissen en verzekeringsdocumenten) maar **interpretatie/vergelijking van inkomende offertes** blijft manueel → **geen directe concurrenten**, we vervangen BMS niet, we **vullen ze aan**, e.g. Brio (BE)

Wij

- **E2E:** Inbox/PDF → normalisatie → **ontologie** → matrix + diffs → **value score** → **advies + klantklare storytelling** → export, per productlijn
- Uitlegbaar + auditbaar (geen black box)
- Geen zware integratie om te starten

Product

Core Workflow (MVP)

1. **Case aanmaken** (klant + productlijnen)
2. **Bestaande polissen importeren:**
   Bestaande productlijnen detecteren (brand, wagen, fleet, ...) inclusief de inhoud (bv. fleet: welke wagens + alle gegevens + ...). Klantinfo detecteren, ... Alles detecteren dat nodig is om de huidige situatie te snappen en in kaart te brengen + structuur van vergelijkingsmatrix op te bouwen
3. **Offertes importeren** (drag&drop PDFs + automatic mail forward → later) → automatisch de offerte aan de juiste productlijn + gedetailleerde case (bv welke exacte wagen uit de fleet) kunnen toewijzen
4. **Extract & normalize, clean vergelijkingsmatrix** (premie, vrijstelling, dekkingen, uitsluitingen, limieten, ...) van de offertes (maar ook van de bestaande polissen als eerste kolom)
   + **Compare view** (matrix + diffs + flags) **(product-tier awareness, coverage diffs, clausule-diffs) → what's covered / missing / meaning**
5. **Value score + shortlist + broker-grade adviesoutput, aanbevelingen, uitleg + dossieroutput (echte beslissingslaag)** (per productlijn én totaalpakket) (inclusief soort **slider** om **risicoaversie** van **klant** mee te geven → lage kost met lage dekking kan hoge value score hebben, hogere kost met hoge dekking ook → allemaal afhankelijk van de coverage diffs, clausule-diffs, ...)
6. **Client-ready export** (PDF/Excel + "waarom") + **CRM note**

Features

- **Inbox/Upload Intake:** PDF's, attachments, scans
- **Quote Parser:** detecteert productlijn (auto/brand/BA/...); haalt key info en clauses eruit
- **Coverage Ontology:** standaard vocabulaire (bv. waterinsijpeling oorzaak gedekt/niet)
- **Comparison Matrix (per productlijn):** kolommen per maatschappij, rijen per coverage item (clickable om subsection met alle info te openen: premie, vrijstelling, dekkingen, uitlsuitingen, limieten, ...) → bv. rijen met elke wagen uit fleed: clickable om alle info per wagen te tonen)
- **Value Engine:** prijs vs dekking vs risico-fit (instelbare voorkeur: goedkoop vs best cover)
- **Explainability: broker-grade adviesoutput, aanbevelingen, uitleg** "waarom scoort dit beter?" + bronverwijzing naar clausule en offerte! (altijd interactieve bronverwijzing om controle te vergemakkelijken)
- **Exports:** klantpresentatie + intern dossier (echte beslissingslaag)
- **Clause diff**: wat is anders t.o.v. referentiepolis
- **Product tier awarenes**: detecteert dat **All-Risk niet te vergelijken** is met **Basic zonder correctie!**
- **Question loop**: bundelt ontbrekende info die maatschappijen terugvragen (1 lijst, geen chaos)
- **Red flags**: hoge vrijstelling, rare uitsluiting, mismatch met klantprofiel

Pricing & Packaging

- **Usage-based / hybrid**
  Tier 1: maandfee incl. X queries + fee per extra query
  Tier 2: maandfee incl. unlimited queries
- **Cost-to-serve (AI) per typische user/query** → pricing moet daarop matchen (investeerders challengen dit)
- ROI pitch baseren op **efficiëntie + concurrentieel voordeel**

GTM (Go-to-market)

- **Price Anchor** → vragen aan verzekeraars/makelaars wat ze typisch betalen voor IT tools
- Hoe leggen ze links met verzekeraars. Waarom hebben sommige makkelaars 40 en andere 5
- **Pilot-first**: x kantoren, free pilot?
- Demo doen bij alle verzekeringskantoren regio Gent: "drop 5 offertes → shortlist in 2 min"
- LinkedIn: 3 posts/week (voor/na matrix, tijdswinst, clause horror stories)

Tech & Architecture nodes:

Data & Control

KPI Targets (eerste 90 dagen)

Risks & Mitigations

Investor red flags & antwoorden

- Revenue model + pricing logica + cost-to-serve (AI)
- Waarom kopen ze dit echt?" → service/positionering voor makelaar

- **Parsing fouten** → bronlink + confidence + human review per clausule
- **Garbage in** (slechte scans) → quality check + "request better doc"
- **Liability** → "advies = assist"; export bevat "final review by broker"
- **Security/PII** → encryptie, RBAC, audit log, data-minimisatie
- **Adoptie** → start met "upload 5 offertes → instant matrix" (**geen integraties nodig**)

Roadmap

1. Andere verzekeraars aftoetsen (marktonderzoek)
2. VLAIO + accelerator inschrijving (wanneer nodig oprichting met standaardstatuten + simpel businessplan)
3. Revenuemodel + kostencalculatie (+ prototype)
4. CFO businessplan + direct starten met funding voorbereiding (+ MVP)

Very future roadmap

- Marktobservatie: Comparative Raters automatiseren aanvraag tot offerte; sterk in UK/US; NL opkomend; BE nog PDF/mail → die **'primitieve' markten** zijn **interessantste**
- Future future roadmap: MVP quote-vergelijking → brede adoptie → **marktintegratie** in **'niet automatisatie-ontwikkelde landen'** → **koppelingen** met **verzekeraars** → **uitbouwen** tot **Comparative Rater** met ingebouwde AI quote-vergelijking → ook effectief via platform laten engageren, zelf **verzekeringsmakelaar spelen**: "**Amazon van verzekeringen**"
- Focus per regio: eerst minder gedigitaliseerde markten (bv. België) voor snelle dominantie; daarna uitbreiden naar UK/US
- ROI-case: hogere impact waar processen nog e-mail/PDF zijn; netwerk-effecten zodra brokers en carriers aangesloten zijn
- Doelbeeld: platform waar "enter once, get quotes back, choose and sign agreement + payments" end-to-end werkt

Team & Funding

Founding team

- Julien Soenen (CEO)
- Jay Michel (CCO)

Needs

- Startup mentor
- Legal (Pierre)
- Boekhouder
- Notaris (Bernard)
- Software Dev / CTO → Achille Batier?

Funding routes

FFF-money: ?
Pre-seed:
- VLAIO → subsidie Vlaamse overheid + goede check idee + feedback
- PMV
- 100IN → VC fund (Gilles Mattelin)
- StarApps → startup studio (Lorenz Bogaert)

Seed:
- Pitchdrive
- imec.istart