



Crowdsurance als nieuw businessmodel



Adfiz Particulier Platform

Cosmas Blaauw
Maarssen, 3 april 2019



Crowdsurance

Zeker met elkaar



Microinsurance
Community based



Sharepeople Foundation

Poverty Reduction → Personal Development

Risico op 'geen inkomen' beperken?

1. Beter ondernemen



Verzekeringen...?



(1) Revival 'mutuals'

- community based, bottom-up, local
- impact based / inclusion
- users responsible for governance
- no 'insurance' business model



(2) InsurTech

- top-down
- profit based
- scalable / growth
- blockchain
- insurance businessmodel

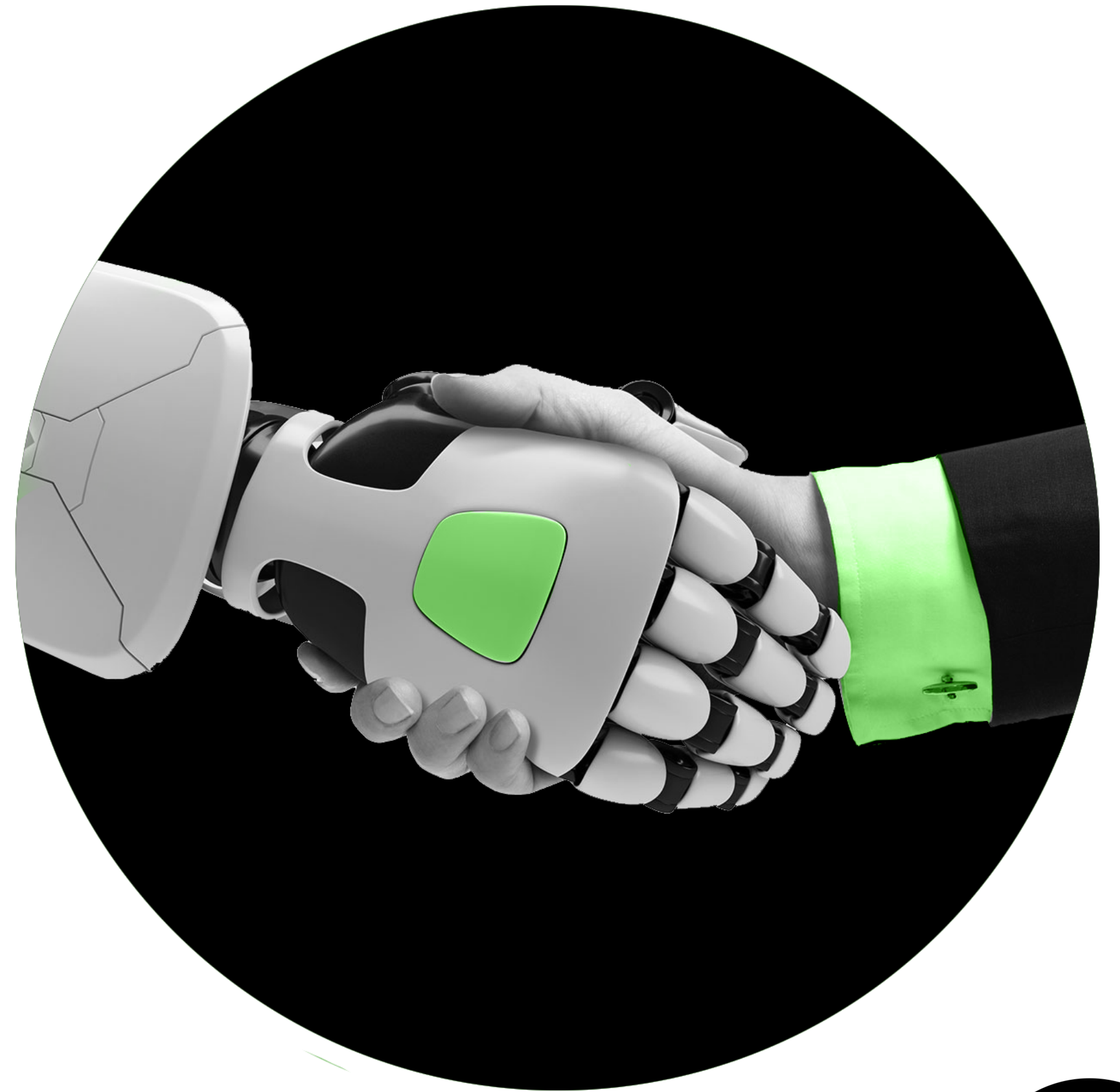


Bron: Eva Vriens(2019)" Mutuals on the Move: Exclusion Processes in the Welfare State and the Rediscovery of Mutualism"



Crowdsurance = Mutual & Fintech

1. Géén verzekering, geen garantie
2. PSD2 / bank api
3. (Nog) geen financieel product, ('donatie-tikkie')
4. Effectieve manier om risico's te beperken!



Hoe werkt het?



premies

=

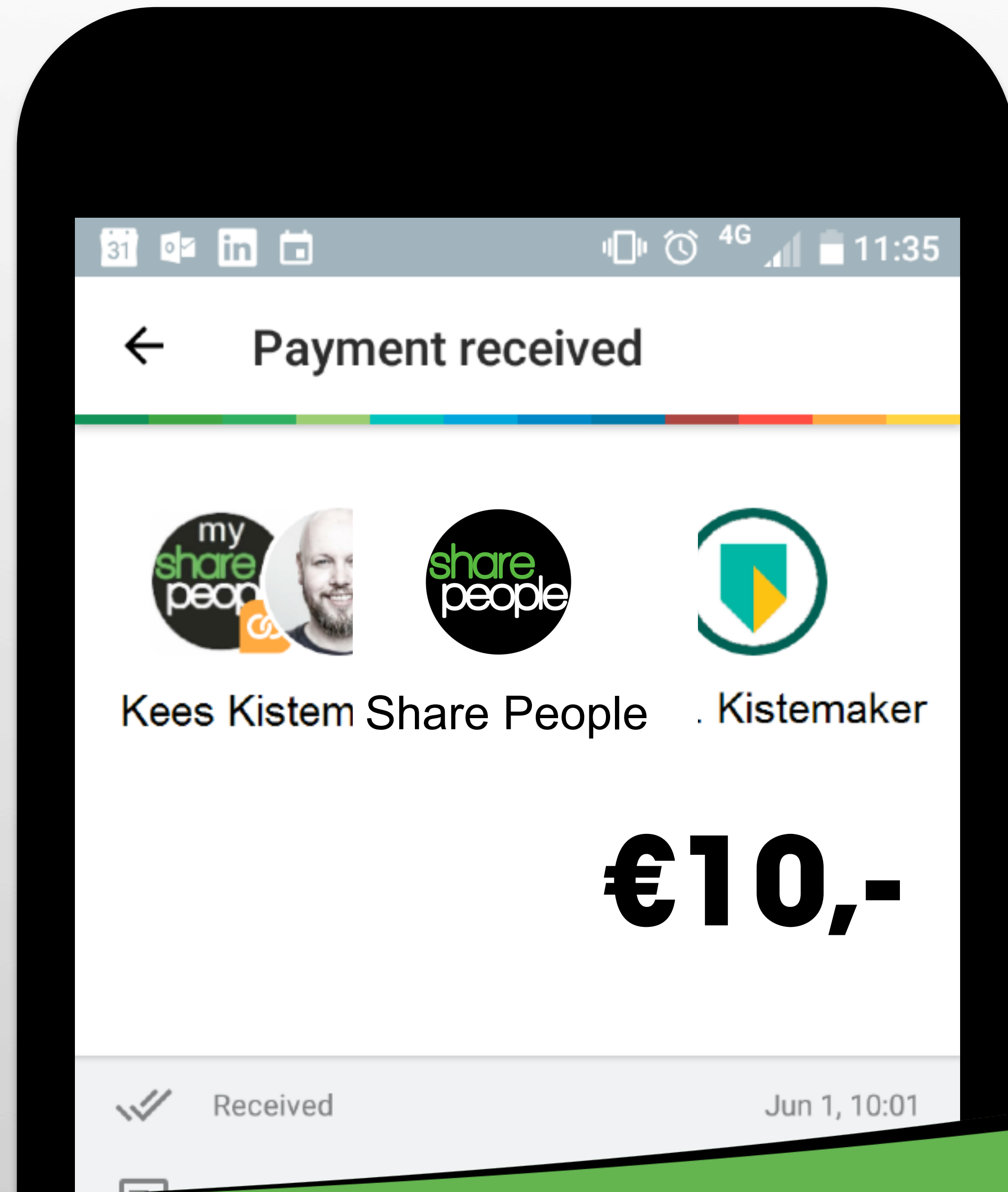
schade

SharePeople Crowdsurance

1. Community (preventie)
2. Schaalbaar
3. Transparant
4. Betaalbaar
5. 'Tijdelijke AOV'



Recurring (flat) fee



Solidariteit



Ricardo Semler



Semco-style:
controle is duurder
dan vertrouwen

share
people

Minder overhead

Arbeidsongeschikt?

1. Max. 24 maanden (2 mnd wachttijd)
2. Capability bepaalt met ondernemer %AO
3. Kosten begeleiding voor ondernemer (gelimiteerd)

Risico op 'geen inkomen' beperken!



Work-life balance



Financiële rust



Gezondheid



Beter ondernemen

SharePeople voor Brightleden



Het geld dat niet
gebruikt wordt voor giften
kan jouw pensioenpot in



Een deel wordt gebruikt
voor giften aan zieke
Bright leden



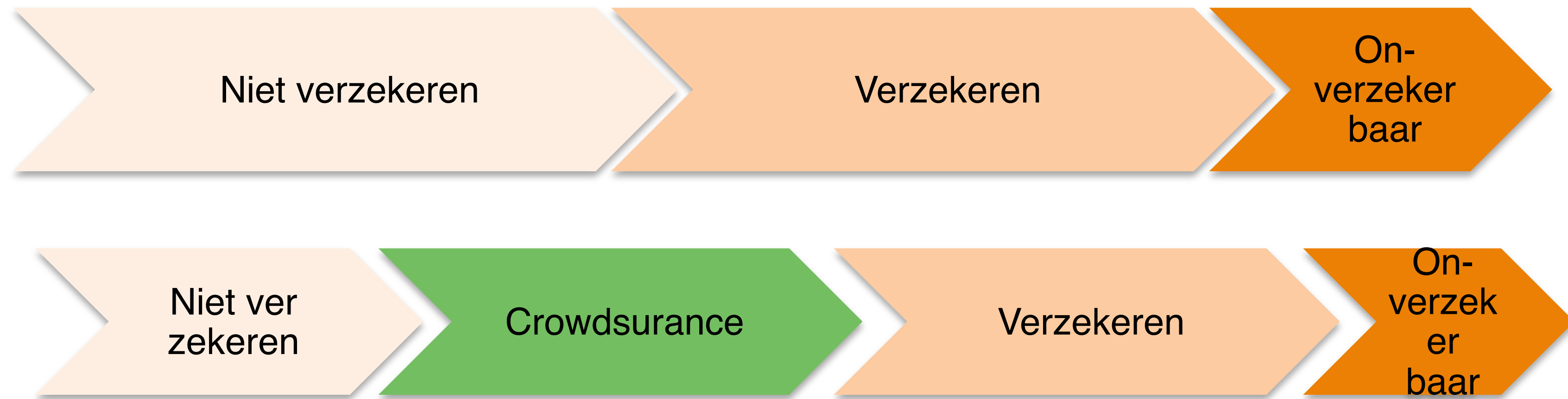
Jouw maandelijkse
inleg



Dit blijft
van jou!

Voor ziekte





-> risico



Crowdsurance

Zeker met elkaar

