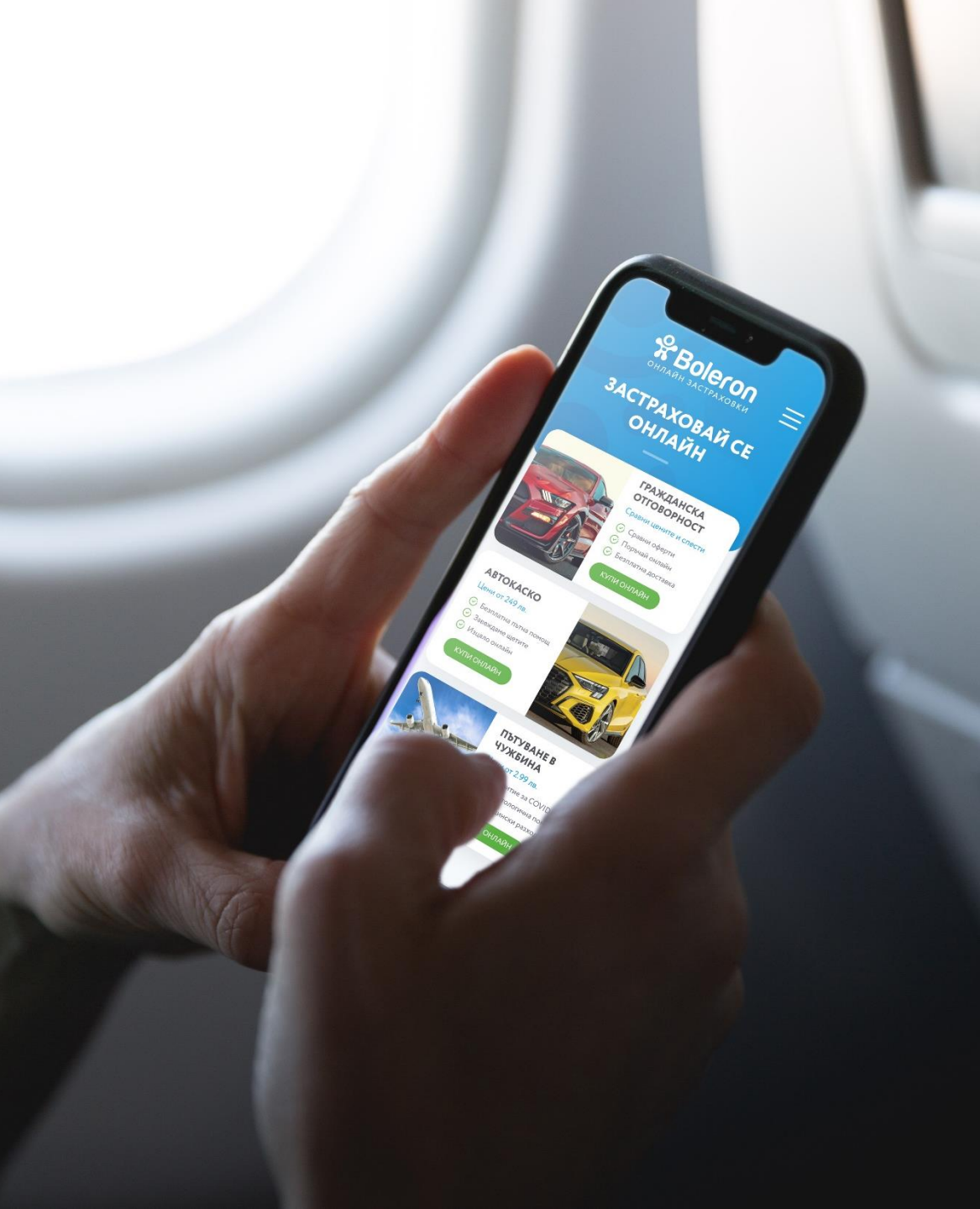


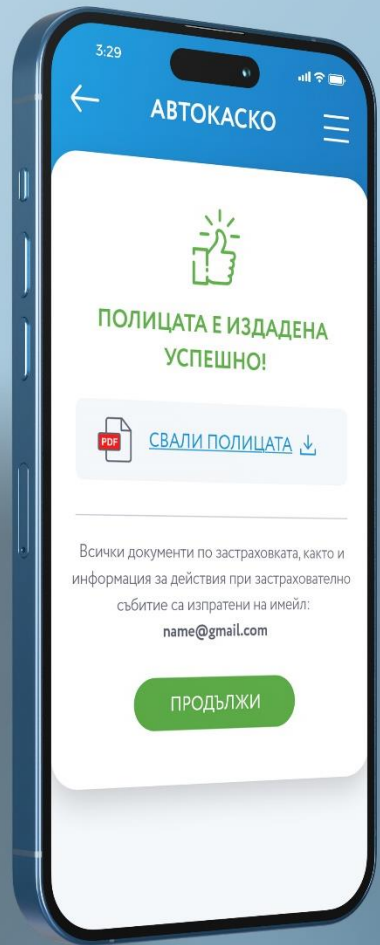
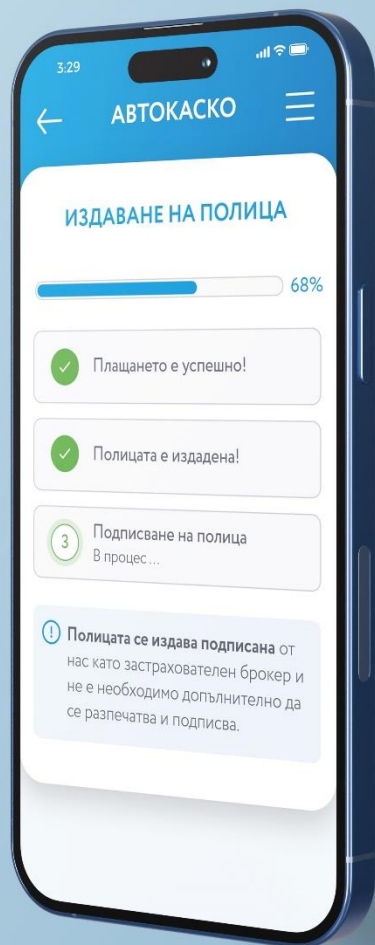
СОФТУЕРНА ПЛАТФОРМА ЗА ДИГИТАЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ





КАКВО ПРАВИМ

- » Болерон е софтуерна компания, която дигитализира и автоматизира различни процеси в застраховането.
- » Софтуерът е разработен от екипа ни и включва мобилна апликация (Mobile APP), уеб сайт, административен портал за управление и основна система (Core system) интегрираната с основните системи застрахователните компании.
- » Клиентите ни могат бързо и лесно да сравнят, купуват, плащат и подновяват онлайн различни застрахователни продукти на 11 застрахователни компании по всяко време на денонощието през мобилният си телефон.
- » Платформата ще бъде използвана от телекоми в 3 държави, за да продават всички видове застраховки на своите клиенти, като Болерон ще получава % от всяка една застраховка.



ДИГИТАЛЕН ЛИДЕР

Болерон е лидерът в дигиталната трансформация на застрахователната индустрия в България

- ✓ Първата платформа за онлайн застраховане
- ✓ Първата мобилна апликация за застраховане
- ✓ Първата електронно подписана полица
- ✓ Първото 100% онлайн автомобилно застраховане
- ✓ Първото онлайн животозастраховане
- ✓ 30 застрахователни продукта от 11 застрахователя



КОНКУРЕНТНИ ПРЕДИМСТВА

- ✓ 100% дигитално застраховане
- ✓ Различни продукти
- ✓ Мобилна апликация (iOS, Android)
- ✓ Напълно автоматизирани процеси
- ✓ Работим 24/7, като издаваме полици автоматично
- ✓ Най-лесният и бърз начин за застраховане
- ✓ Автоматично събиране на месечните плащания
- ✓ Автоматично напомняне за изтичащи застраховки
- ✓ Най-лесният процес за подновяване на застраховки

КЛИЕНТИТЕ НИ ОБИЧАТ

Имаме най-високия рейтинг от
всички застрахователни брокери



ПРОДУКТИ И ЗАСТРАХОВАТЕЛИ

30 застрахователни продукта
на 11 застрахователни компании

Allianz 

 ЛЕВ ИНС
ЗАСТРАХОВАТЕЛНА КОМПАНИЯ

 UNIQA



 GENERALI

 БУЛДОГ
insurance company

 MetLife

БУАСТРАД
VIENNA INSURANCE GROUP

 ДАЛБЕРГ
ЖИВОТ И ЗАРАБА

 EUROINS
MEMBER OF EUROHOLD

 ДЗИ

- » Имуществена застраховка
- » Здравна застраховка за болничен престой в България
- » Здравна застраховка за лечение на тежки заболявания в чужбина
- » Застраховка Живот с покритие до 800,000 лв.
- » Планинска застраховка
- » Застраховка за екстремни спортове
- » Здравна застраховка при пътуване в чужбина
- » Автомобилна застраховка „Авотокаска“
- » Автомобилна застраховка „Гражданска Отговорност“

БИЗНЕС МОДЕЛ

Стратегията ни е да разраснем бизнеса си международно, като си партнираме с компании притежаващи милиони клиенти, като телекомите.



Web



IOS



Android

Директен
Бизнес
B2C



Стратегически
Партньорства
B2B2C
Revenue share / SaaS



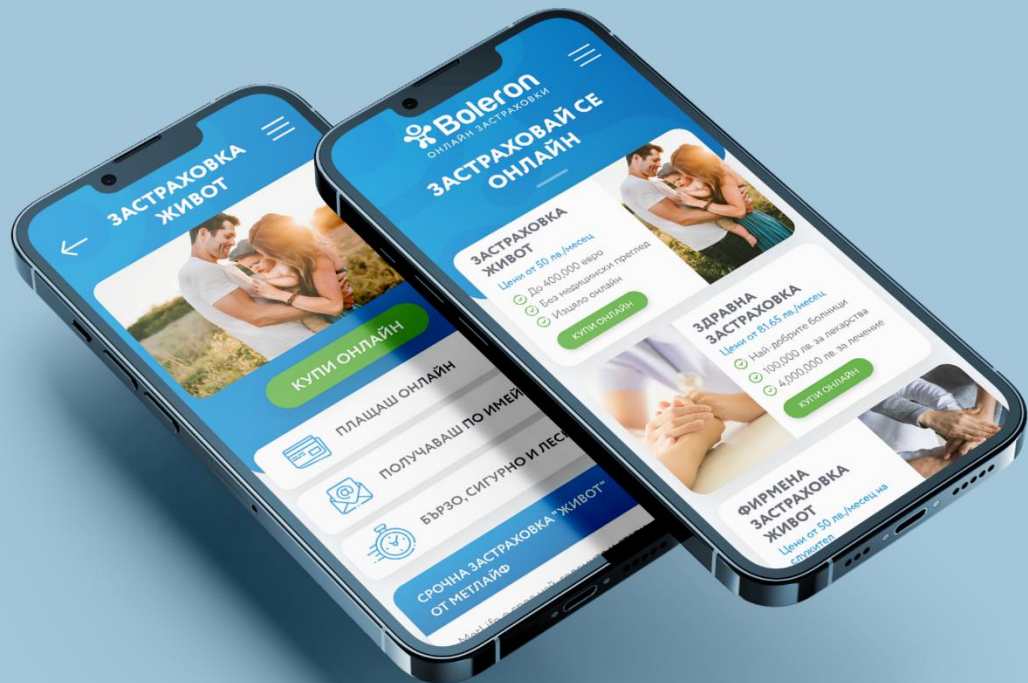
Digital wallet



E-Commerce



Telecom



ДИРЕКТЕН БИЗНЕС

ОБЩО ЗАСТРАХОВАНЕ

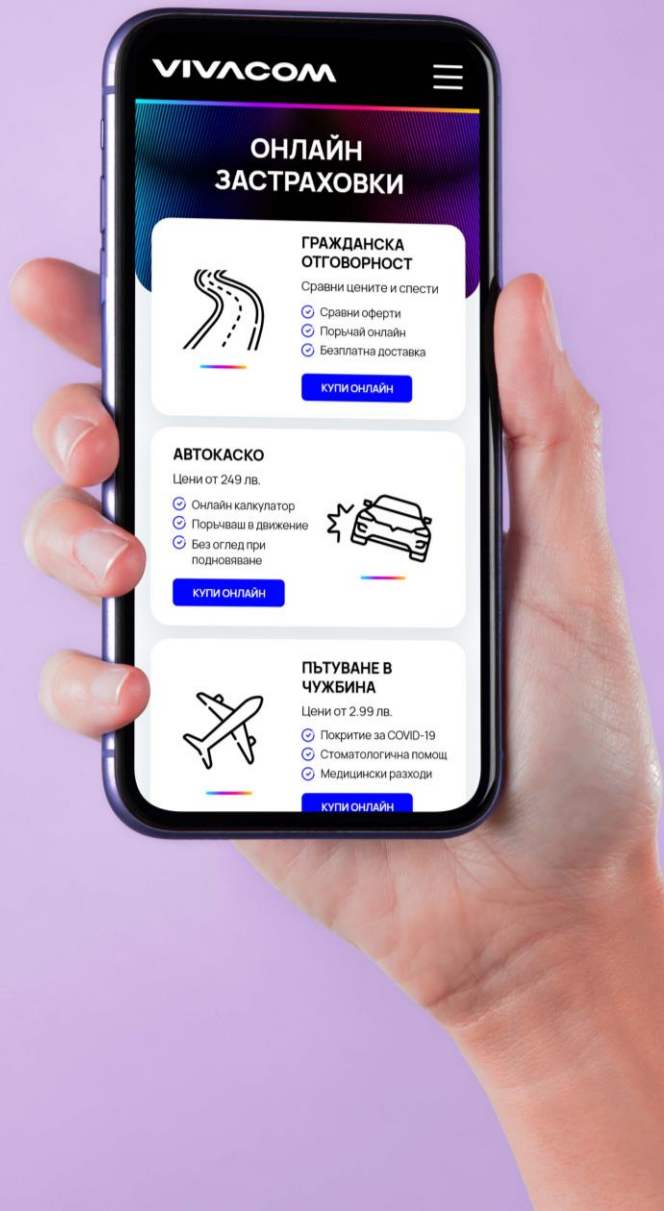
- Автомобилно застраховане (Автокаска и Гражданска)
- Имуществено застраховане
- 20-30% комисионна

ЗДРАВНО И ЖИВОТОЗАСТРАХОВАНЕ

- Дългогодишни договори с клиенти (10 - 20 години)
- Малко конкуренция в бизнес ниша за над 500 млн. лв.
- 20-30% комисионна

БИЗНЕС ЗАСТРАХОВАНЕ – МСП

- Слаба или никаква конкуренция във фирменото застраховане
- Допълнителни продажби към служителите на фирмите
- Дългогодишни договори и висок процент на подновяване



СТРАТЕГИЧЕСКИ ПАРТНЬОРИ

ТЕЛЕКОМИ

Телекомите продават застраховки на милионите си клиенти, чрез софтуерната ни платформа на Болерон, като взимат между 15-30% комисионна. Вече стартирахме с Виваком в България, като в момента преговаряме с телекоми в Румъния и Гърция.

БОЛЕРОН

Болерон предоставя платформата, която включва:

- White label без първоначална инвестиция
- Интеграция със системите на застрахователите
- Софтуерна кор система
- Уебсайт и Мобилна апликация за Apple и Android
- Административен екип и регулаторно съответствие

БИЗНЕС МОДЕЛ

Болерон взима % от всяка една продадена полица през стратегическите партньори.

БОЛЕРОН В ЦИФРИ

6.5

млн. лева.
премиен приход
досега

126%

годишен ръст
на премиения
приход за 2023 г.

30

застрахователни
продукта

11

застрахователни
компани

20 хил.

клиента

18

човека
екип

1

телеком
партньор

Преговори с

2

телеком
партньори

ИСТОРИЯ

- 3.6 млн. евро Инвестиция
- 18 човека Екип
- 6.5 млн. лева Продажби
- 20,000 Клиента
- 1 Телеком партньор
- 2 Телекома преговори

2019 Създаване на Болерон

Инвестиция: 500k euro
Оценка: 1.5M euro

Инвеститори:

- MFG invest: 500 k euro

Стартиране на продажби

- Ски застраховка
- Застраховка Имущество
- Пътуване в чужбина

2020

Инвестиция: 500k euro
Оценка: 2.2M euro

Инвеститори:

- NV3: 300k euro
- Eleven: 200k euro

Бизнес развитие

- Увеличение на екипа
- Нови продукти
- Първите 3,000 клиента
- 600,000 лв. продажби през сайта

2021

Инвестиция: 500 euro
Оценка: 3.5M euro

Инвеститори:

- Impetus Capital: 150k
- NV3: 100k
- Eleven: 50k
- MFG Invest: 100k
- Wireless electric: 50k
- DGKV Invest: 50k

Бизнес развитие

- Увеличение на екипа
- Нови продукти
- Автомобилно застраховане
- 5,000 клиента
- 1,5 млн. продажби през сайта

2022

Инвестиция: 2.1 M euro
Оценка: 7 M euro

Инвеститори:

- Digital SPV: 2M
- Impetus Capital: 100k

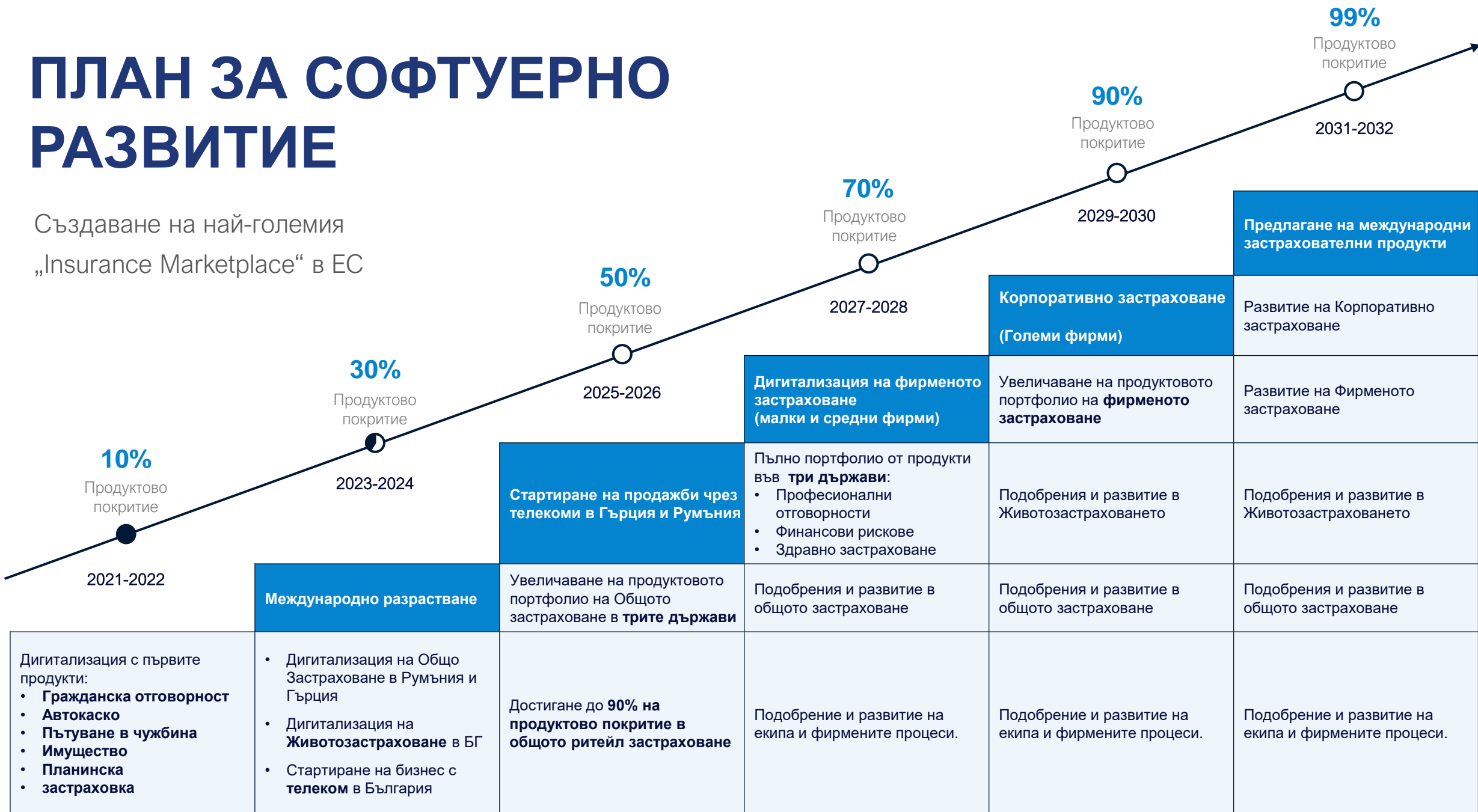
2023

- 20,000 продадени полици
- 3 М лева продажби
- Виваком
- Животозастраховане
- Фирмено застраховане
- Преговори със застрахователи и телекоми в Румъния и Гърция

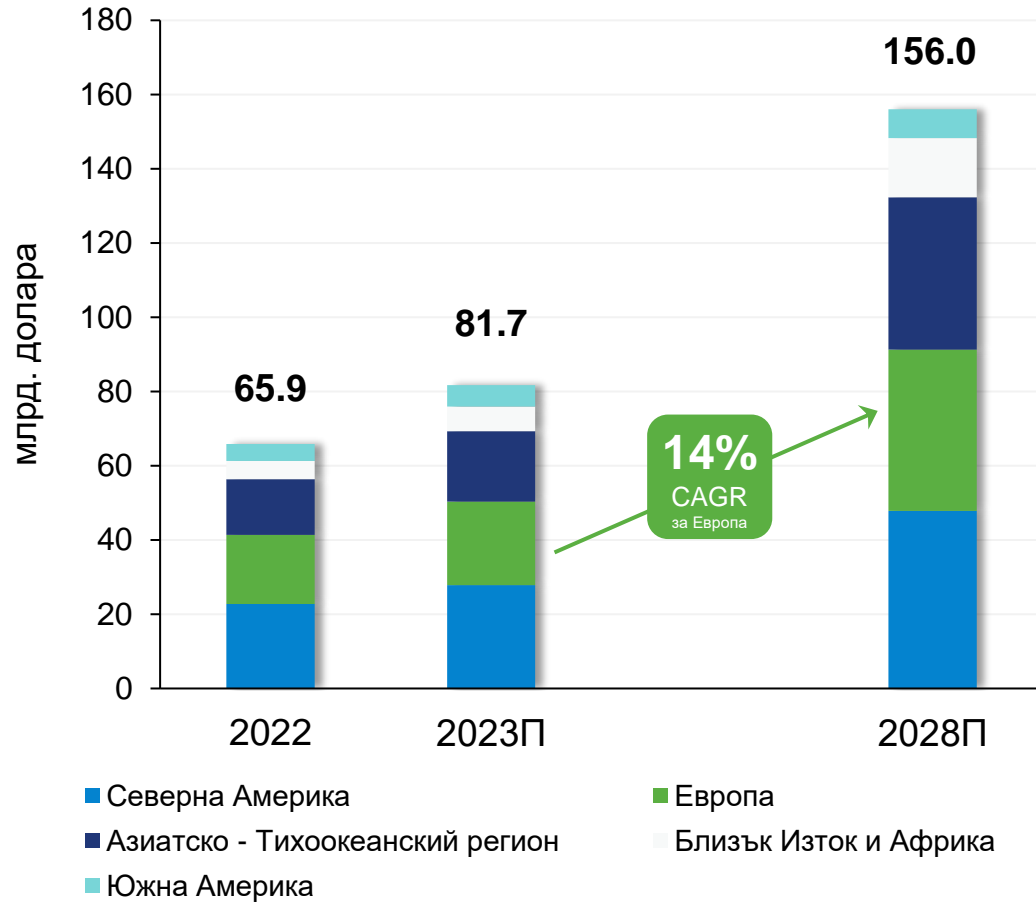
2024 Международно разрастване

ПЛАН ЗА СОФТУЕРНО РАЗВИТИЕ

Създаване на най-големия „Insurance Marketplace“ в ЕС



ПАЗАР НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИТЕ ПЛАТФОРМИ



Източник: Insurance platform market, MarketsandMarkets

Застраховането е една от най-старите и най-големи индустрии в света, която формира близо 9% от БВП на Европейския съюз. Прогнозите показват, че през следващите години търсеното ще продължи да се увеличава и застрахователният бизнес ще има изпреварващ темп на растеж спрямо икономическия ръст.

ЗАСТРАХОВАНЕТО ПО СВЕТА

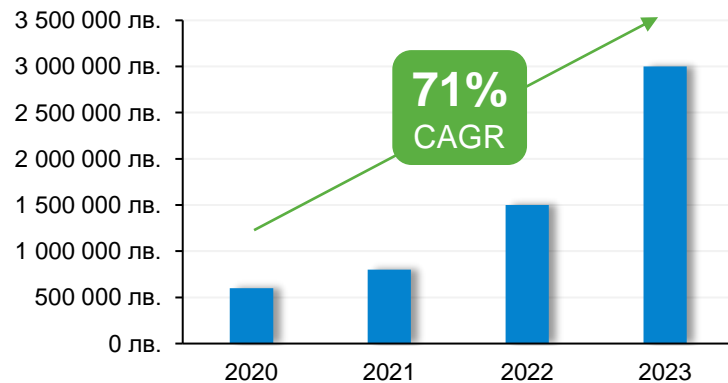
- 5.9 трилиона долара е размера на застрахователната индустрия в света
- 192 млрд. евро са годишните приходи в Източна Европа
- Експертите прогнозират 80% от бизнеса да се дигитализира до 10 години

ЦЕЛЕВИ ПАЗАР ЗА БОЛЕРОН

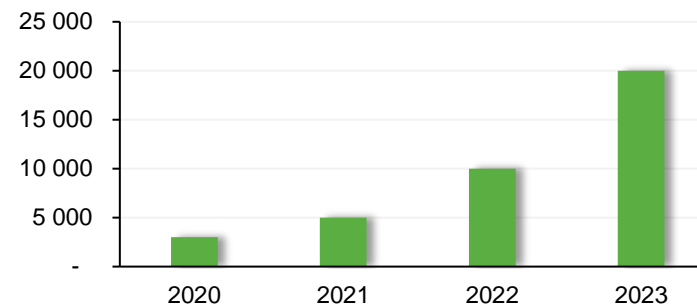
- 36 млн. човека в България, Румъния и Гърция
- 18 млн. човека са в целевият маркетингов сегмент
- 3.2 млн. клиента целим да обслужваме до 10 г.

ИСТОРИЯ НА ПРОДАЖБИТЕ

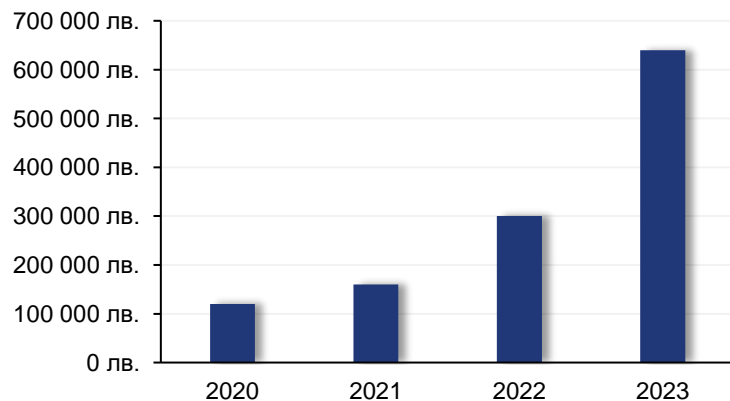
ПРЕМИЕН ПРИХОД



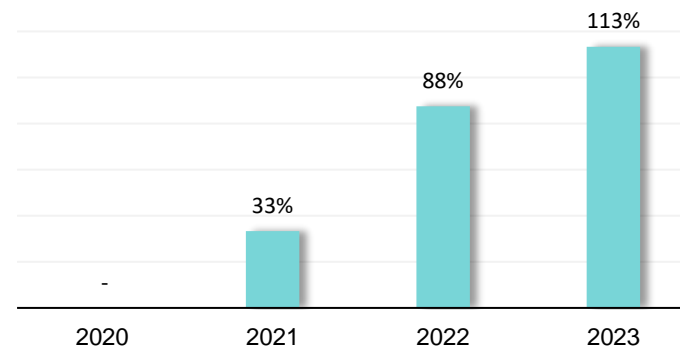
БРОЙ СКЛЮЧЕНИ ПОЛИЦИ ПРЕЗ САЙТА



РЕАЛИЗИРАНА КОМИСИОННА



% РЪСТ НА ПРОДАЖБИТЕ (спрямо предходната година)



Целта на Болерон е да изгради дигитална инфраструктура за застраховане, която да се ползва от телекомите, но директният ни бизнес доказва, че софтуерът ни работи и клиентите могат да се застраховат онлайн. През платформата са издадени над 20,000 полици на обща стойност от 6.5 млн лева.

КЛЮЧОВИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

Отчет за приходи и разходи	2021	2022	2023Б	9м2022	9м2023
хил. лв.	Одитиран Конс.	Одитиран Конс.	Бюджет Конс.	Междинен Конс.	Междинен Конс.
Нетни приходи от продажба	169	282	424	185	297
Разходи за придобиване на ДНМА (капитализирани)	435	916	893	713	631
Разходи за оперативна дейност	(1,065)	(2,225)	(2,437)	(1,588)	(1,639)
Резултат от оперативна дейност	(461)	(1,025)	(1,119)	(688)	(710)
Финансови приходи/разходи, нетно	(21)	(13)	(21)	(12)	(16)
Резултат за периода преди данъци	(482)	(1,038)	(1,140)	(700)	(726)
Разходи за данъци	45	101	-	-	-
Нетна печалба/загуба	(437)	(937)	(1,140)	(700)	(726)

КЛЮЧОВИ ФИНАНСОВИ ПОКАЗАТЕЛИ

Отчет за финансовото състояние	31/12/2021	31/12/2022	30/09/2023	31/12/2023
<i>хил. лв.</i>	Одитиран Конс.	Одитиран Конс.	Междинен Конс.	Бюджет Конс.
ДНМА в процес на създаване	964	1,880	2,511	-
Дълготрайни нематериални активи	-	-	-	2,660
Нетекущи активи	1,136	2,134	2,775	2,946
Пари и парични еквиваленти	551	443	1,070	1,358
Текущи активи	570	557	1,163	1,546 5
Общо активи	1,706	2,691	3,938	4,491
Собствен капитал	1,635	2,524	3,753	4,317
Текущи и нетекущи задължения	71	167	185	174
Общо собствен капитал и задължения	1,706	2,691	3,938	4,491



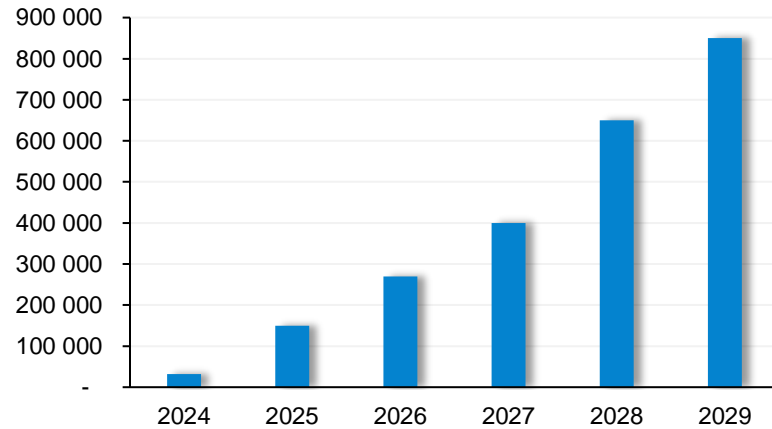
БИЗНЕС ЦЕЛИ

Планът ни е да влезем в Гърция и Румъния, чрез стратегически партньорства

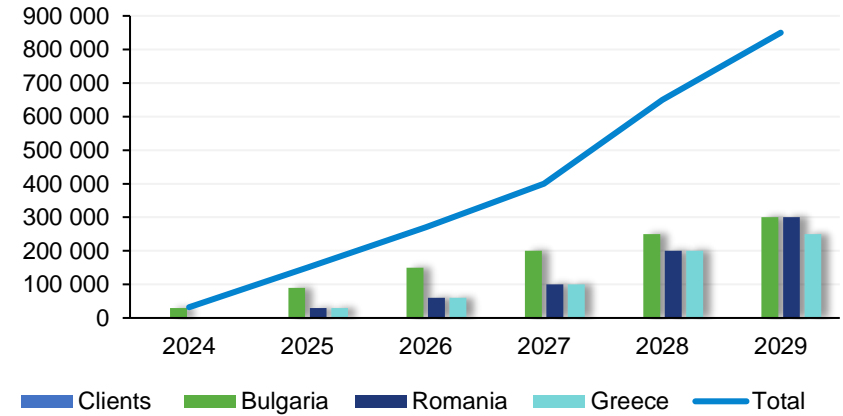
- ✓ 3 Държави: България, Румъния и Гърция
- ✓ 3 Телеком компании: по 1 във всяка държава
- ✓ Клиенти: Целим да обслужваме над 1 млн. клиента
- ✓ Продажби: 280 млн. евро (2029)
- ✓ EBITDA: 12 млн. евро EBITDA

ФИНАНСОВ ПЛАН ЗА РАЗВИТИЕ

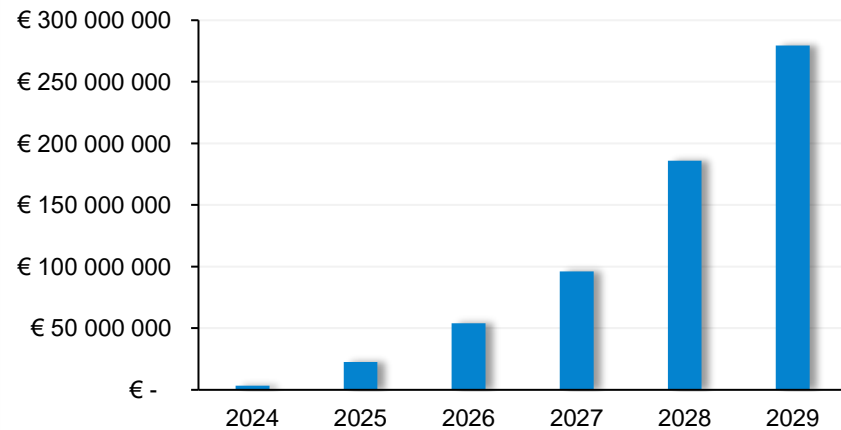
Брой клиенти



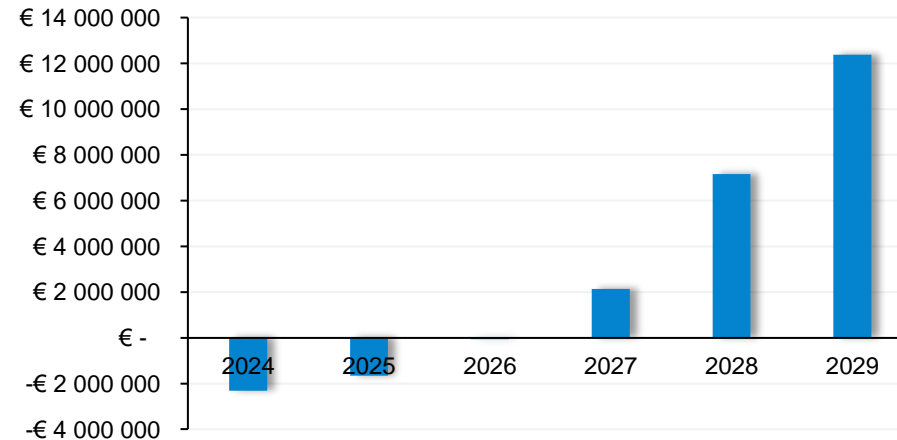
Брой клиенти по държави



Примерен премиен приход



Примерен EBITDA



СЦЕНАРИЙ 1:

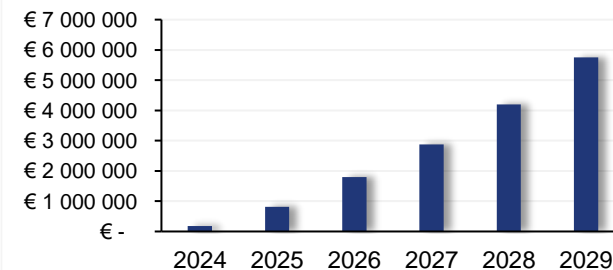
Финансиране от 4 М EUR

- Разрастване на бизнеса в 3 държави
- Румъния, Гърция и България
- Необходим са 2 години и 4 млн. евро

БЪЛГАРИЯ

- **Инвестиция:** (2М EUR за 2024 и 2025)
- **Разходи:** Софтуерно развитие и продажби
- **Бизнес модел:** Директен бизнес и партньори
- **Партньори:** Vivasom
- **Breakeven:** 2025
- **Приходи за 6 година:** 15 М EUR
- **От директен бизнес:** 5 М EUR
- **От партньори:** 10 М EUR

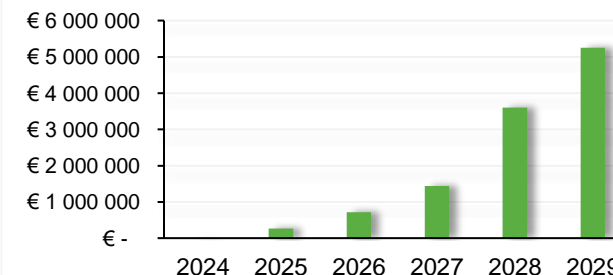
България (нетни приходи)



РУМЪНИЯ

- **Инвестиция :** (1М EUR за 2024 и 2025)
- **Разходи :** Софтуерно развитие и екип
- **Business Model:** Стратегически партньори
- **Партньори :** Телеком
- **Breakeven:** 2026
- **Приходи за 6 година :** 11 М EUR

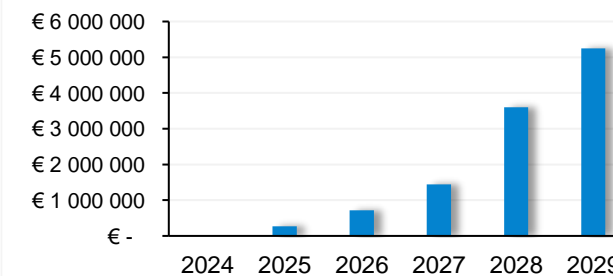
Румъния (нетни приходи)



ГЪРЦИЯ

- **Инвестиция :** (1М EUR за 2024 и 2025)
- **Разходи :** Софтуерно развитие и екип
- **Бизнес модел :** Стратегически партньори
- **Партньори :** Телеком
- **Breakeven:** 2026
- **Приходи за 6 година :** 11 М EUR

Гърция (нетни приходи)



СЦЕНАРИЙ 2:

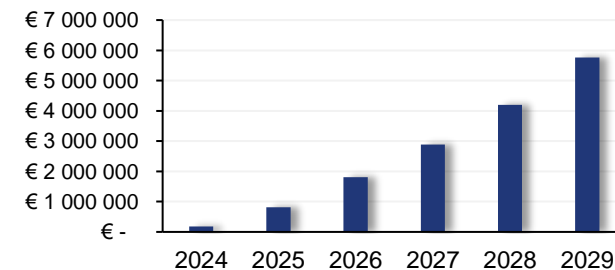
Финансиране от 3 М EUR

- Разрастване на бизнеса в 2 държави
- Румъния и България
- Необходим са 2 години и 3 млн. евро

БЪЛГАРИЯ

- **Инвестиция:** (2М EUR за 2024 и 2025)
- **Разходи:** Софтуерно развитие и продажби
- **Бизнес модел:** Директен бизнес и партньори
- **Партньори:** Vivacom
- **Breakeven:** 2025
- **Приходи за 6 години:** 15 М EUR
- **От директен бизнес:** 5 М EUR
- **От партньори:** 10 М EUR

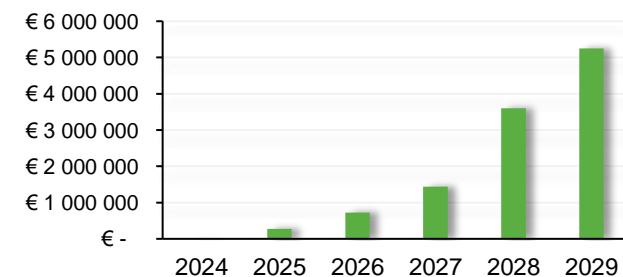
България (нетни приходи)



РУМЪНИЯ

- **Инвестиция :** (1М EUR за 2024 и 2025)
- **Разходи :** Софтуерно развитие и екип
- **Business Model:** Стратегически партньори
- **Партньори :** Телеком
- **Breakeven:** 2026
- **Приходи за 6 години :** 11 М EUR

Румъния (нетни приходи)



КАК ДА УЧАСТВАМ?

ДОГОВОР ЗА БРОКЕРСКИ УСЛУГИ	Обърнете се към водещия мениджър по емисията - „София Интернешънъл Секюритиз“ АД или към Вашия обслужващ инвестиционен посредник
ЗАХРАНВАНЕ НА БРОКЕРСКА СМЕТКА	Преведете паричните средства, за които желаете да запишете акции по банкова сметка на избрания от Вас инвестиционен посредник
ПОДАВАНЕ НА ПОРЪЧКИ	Подайте директно поръчка през платформа за търговия или се обърнете към обслужващия Ви брокер: <ul style="list-style-type: none">• Пазарна – за определен брой акции, които инвеститорът би желал да запише на определената в аукциона крайна цена, която ще бъде в ценовия диапазон 3.32 лв. - 9.95 лв./акция.• Лимитирана – за определен брой акции при посочена конкретна цена в ценовия диапазон 3.32 лв. - 9.95 лв./акция. Посочената в поръчката цена е най- високата цена, която инвеститорът е готов да заплати.
РЕЗУЛТАТИ И РАЗПРЕДЕЛЯНЕ НА АКЦИИТЕ	Първият работен ден, следващ изтичането на два работни дни, считано от датата на провеждане на IPO аукциона.
ВЪВЕЖДАНЕ НА ПОРЪЧКИ	От 9:30 ч. до 14:00 ч.
КЛАСИРАНЕ	След 14:00 ч. на 15.02.2024 г.
ВТОРИЧНА ТЪРГОВИЯ С ВРЕМЕННАТА ЕМИСИЯ	Начало на вторична търговия с придобитите на аукциона акции от временната емисия – приблизително няколко дни след успешното приключване на предлагането
ВТОРИЧНА ТЪРГОВИЯ	Около 1 месец след успешното приключване на предлагането

ИНВЕСТИЦИОННИ ПОСРЕДНИЦИ

За да участвате в публичното предлагане е необходимо да се регистрирате и да си отворите инвестиционна сметка в някой от регистрираните инвестиционни посредници.

Водещият мениджър на емисията е ИП „София Интернешънъл Секюритиз“ АД. В България има множество регистрирани инвестиционни посредници, като пълен списък можете, да намерите на уеб страницата:

[Българска Асоциация на Лицензираните Инвестиционни Посредници \(БАЛИП\)](#)

В някои от посредниците можете да си отворите и **онлайн сметка за около 10мин.**

БЕНЧМАРК – необходими документи:

- Копие на лична карта;
- Копие на шофьорска книжка, или документ за банкова сметка;
- Линк към сайта:
https://www.benchmark.bg/real_account.php
- На страницата, трябва да изберете платформа: **BG Trader**

КАРОЛ – необходими документи:

- Копие на лична карта;
- Документ за банкова сметка;
- Линк към сайта: <https://online.karollbroker.bg/>

ЕЛАНА – необходими документи:

- Копие на лична карта;
- Документ за банкова сметка ;
- Линк към сайта:
<https://accounts.elana.net/bg/live-account-registration/signup/>

ДЕТАЙЛИ ЗА ПУБЛИЧНОТО ПРЕДЛАГАНЕ

ЕМИТЕНТ	Болерон АД
НАЧИН НА ПРЕДЛАГАНЕ	Първично публично предлагане на пазар ВЕАМ
ДАТА НА АУКЦИОНА	15.02.2024 г.
ПАЗАР НА ТЪРГОВИЯ	ВЕАМ – Българска Фондова Борса (БФБ)
ТЕКУЩ БРОЙ АКЦИИ	3 992 010 (три милиона деветстотин деветдесет и две хиляди и десет)
НОВИ АКЦИИ	1 179 323 (един милион сто седемдесет и девет хиляди триста двадесет и три)
ПРАГ НА УСПЕХ	884 493 (осемстотин осемдесет и четири хиляди четиристотин деветдесет и три)
МИНИМАЛНА ЦЕНА	3.32 лева за акция
МАКСИМАЛНА ЦЕНА	9.95 лева за акция
ОБЩА СУМА, КОЯТО ЕМИТЕНТЪТ БИ ПОЛУЧИЛ ПРИ МИНИМАЛНА ЦЕНА	3 915 352.36 лв.
ОБЩА СУМА, КОЯТО ЕМИТЕНТЪТ БИ ПОЛУЧИЛ ПРИ МАКСИМАЛНА ЦЕНА	11 734 263.85 лв.
НАЧИН НА ОБРАЗУВАНЕ НА ЦЕНАТА, НА КОЯТО СЕ ПРЕДЛАГАТ АКЦИИТЕ	Крайната цена (емисионната стойност) на акциите ще бъде максималната цена в рамките на посочения ценови диапазон, при която ще бъдат удовлетворени поръчки за записване на най-голям брой (в рамките на общия брой предложени) акции; в случай че са подадени единствено пазарни поръчки (без посочване на цена), крайната цена (емисионната стойност) на акциите ще бъде максималната цена в рамките на ценовия диапазон (9.95 лева)
МЕНИДЖЪР ПО ЕМИСИЯТА	„София Интернешънъл Секюритиз“ АД
ПРОДЪЛЖИТЕЛНОСТ	Един работен ден, в рамките на който се провежда IPO аукциона
ВИДОВЕ ПОРЪЧКИ	<p>Лимитирани поръчки - Поръчки за покупка на определено количество акции при посочена лимитирана цена. С подаването на лимитирана поръчка всеки инвеститор се съгласява да получи акции на определената при IPO аукциона цена на предлагането, в случай че тази цена е по-ниска или равна от подадената от него цена. Лимитираните поръчки могат да бъдат изпълнени цялостно или частично.</p> <p>Пазарни поръчки - Поръчки за покупка на определено количество акции, които не съдържат цена. С подаването на пазарна поръчка, всеки инвеститор се съгласява да получи акции на определената при IPO аукциона цена на предлагането. Пазарната поръчка може да бъде изпълнена цялостно или частично. Пазарните поръчки се изпълняват с приоритет спрямо лимитираните поръчки. Пазарните поръчки ще бъдат изпълнени на цената на аукциона, която ще бъде определена в рамките на посочения в Документа ценови диапазон на предлагането.</p>
БОРСОВ КОД	BLR1

МЕНИДЖМЪНТ



Александър Цветков

Управител

Александър има над 5 години опит в застраховането като търговец и 6 години в разработката и интеграцията във финансови институции на софтуерни технологии в областта на застраховането и киберсигурността.



Димитър Колчаков

Нормативно съответствие

12+ години опит в сферите на клиентското обслужване, вътрешния одит и борбата с измамите. Ръководител на функцията по Нормативно съответствие и контрол; Длъжностно лице по защита на личните данни (DPO); Председател на комитет по защита на личните данни в БАКБ АД.



Симеон Костов

IT Директор

Симеон е Senior Level IT Professional с над 12 години опит. Той е работил и управлявал множество проекти свързани с интегриране на нови технологии и кибер сигурност в международни компании.



Десислава Цветкова

Управител Брокер

Деси има над 15 години опит в застраховането. Професионалната ѝ кариерата започва в ДЗИ, където отговаря за застрахователните посредници и продължава в един от водещите международни брокери, като разработва нови продукти.

ЧЛЕНОВЕ НА БОРДА



Мариус Величков

Съдружник DGKV

Мариус е съдружник в адвокатско дружество „Джингов, Гугински, Кючуков и Величков“. ДГКВ е една от най-големите, най-старите и най-изявените бизнес адвокатски кантори в България и предоставя целия диапазон от правни услуги.



Николай Мартинов

Съосновател IMPETUS Capital

Николай има над 30 години опит във фонд мениджмънта и капиталовите пазари. Той ръководи първото IPO на БФБ на Investor.bg, а по-късно листва дружества като Адванс Терафонд, Шелли Груп, Биодит и ИмПулс Растеж.

ИНВЕСТИТОРИ

 MFG INVEST

 NV3

 impetus

 eleven

 DJINGOV
BOUGINSKI
KYUTCHUKOV
VELICHKOV
ATTORNEYS AND COUNSELLORS AT LAW

СОФТУЕРНА ПЛАТФОРМА ЗА ДИГИТАЛНО ЗАСТРАХОВАНЕ

