

ARISKI · ARISKI.COM

Augmented Risk Intelligence

- Le guide indépendant de l'IA dans l'assurance. Une initiative de CEMI.ai.
- \$100,000 en capital à prix fixe · \$500,000 pré / \$600,000 post · 16.7%

LA POSITION

Entre les fournisseurs et le catastrophisme

- « La plupart des ressources offertes aux professionnels de l'assurance tombent dans deux camps: l'enthousiasme non critique de fournisseurs qui cherchent à vendre des produits, ou la peur réflexe de commentateurs qui ne comprennent pas la technologie. Ni l'un ni l'autre ne sert bien le secteur. » — ariski.com
- Un assureur ne peut pas acheter de l'indépendance à un fournisseur. C'est à la fois la position éditoriale et la position commerciale.

CE QUI EST CONSTRUIT

Une plateforme, en ligne aujourd'hui

- Plus de 30 pages dans chacune de deux langues · des dizaines d'éléments de pratique · une FAQ de 40 entrées
- Outils interactifs : évaluation de maturité, calculateur d'aide IA, feuille de route, générateur et bibliothèque de prompts, simulateur d'éthique, répertoire d'outils, guide des juridictions
- Ask Ariski : un assistant d'IA à quatre voix, comptes, historique et plafonds gratuits publiés

QUI ELLE TOUCHE

Celles et ceux qui tarifent et règlent

- Souscripteurs, régleurs de sinistres, courtiers, actuaires, responsables conformité, dirigeants.
- Touchés comme lecteurs. Ce sont eux qui signent les budgets de formation et de conseil chez les assureurs, courtiers et associations.

L'OFFRE

Décrive sur le site. Pas encore tarifiée.

- Programme d'apprentissage — « 18 formats en 5 catégories », trois modalités, sur la méthodologie Smoother.
- Conseil en stratégie d'IA pour les organisations d'assurance. Produits d'IA pour le secteur.
- Tout sur demande. Aucun prix publié pour aucune.

OÙ NOUS EN SOMMES

Pré-revenus. Post-plateforme.

- Ariski n'a jamais facturé personne. Pas de revenus, pas de tarifs, aucun client à nommer.
- Ce qui existe, c'est le produit qui rend l'offre crédible, déjà publié.

CE QUE NOUS N'AFFIRMONS PAS

Aucune taille de marché dans cette présentation

- Nous n'avons pas de source citable sur les dépenses de culture de l'IA dans l'assurance : nous n'avançons donc aucun chiffre. Un chiffre que nous ne pouvons pas sourcer vaut moins que le silence.

LE TOUR

\$100,000 en capital à prix fixe

- \$500,000 pré-money · \$600,000 post-money · 16.7% de la société
- Ticket minimum \$10,000 · clôture minimale viable \$40,000 · 18 mois d'autonomie
- Ouvert dès maintenant ; clôture visée le 31 mars 2027, ou plus tôt en cas de souscription complète.

EMPLOI DES FONDS

Dimensionné sur un plan

- 40 % · \$40,000 — Livraison du programme
- 25 % · \$25,000 — Plateforme et contenu
- 20 % · \$20,000 — Capacité commerciale
- 10 % · \$10,000 — Infrastructure
- 5 % · \$5,000 — Juridique et administration

TICKETS

Ce que chaque ticket emporte

- \$10,000 · 1.67% — Inscrit à la table de capitalisation · rapport trimestriel écrit aux investisseurs.
- \$25,000 · 4.17% — Tout ce qui précède · un entretien annuel sur la stratégie avec le curateur.
- \$50,000 · 8.33% — Tout ce qui précède · droits d'information complets · droits de prorata au tour suivant.
- \$100,000 · 16.67% — Tout ce qui précède · un siège d'observateur au conseil · consentement sur toute modification de l'emploi des fonds ci-dessous.

DIX-HUIT MOIS

De la plateforme au programme

- 1 à 6 · Rendre le programme livrable : unités conçues, évaluation, cas, prix indicatifs, premières prestations.
- 6 à 12 · Le rendre vendable plus d'une fois : une démarche commerciale reproductible, le site en troisième langue.
- 12 à 18 · Savoir si cela se renouvelle : deuxièmes prestations, économie unitaire réelle, décision sur la ligne de produits.

RISQUES

Ce que nous nous demanderions

- La disposition à payer n'est pas éprouvée ici. Le contenu se périme au rythme de la réglementation et des outils. La découverte est organique et peut bouger sans préavis. Un seul curateur est un risque de personne clé.
- Le tour est dimensionné pour éprouver le premier point en dix-huit mois, non pour le présumer acquis.

ÉQUIPE

Un humain, trois guides d'IA — déclarés

- Carlos Miranda Levy, curateur d'Ariski, Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence.
- Vera, Bruno et Zaira sont des personas d'IA originaux issus de la source de vérité Personas de CEMI — des personnages fictifs, jamais présentés comme employés ou praticiens. Aucun ne détient de capital ni ne figure dans la table de capitalisation.

CONTACT

Parlons-en

- invest@cemi.ai — tour et conditions · business@cemi.ai — suivi commercial
- Le dossier complet: <https://ariski.com/fr/investors/>
- Carlos Miranda Levy · Coordinateur de l'Impact, de l'Innovation et de l'Intelligence