2023 코리아핀테크위크

해외 인슈어테크 부문 투자 동향

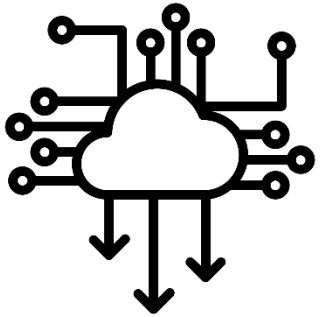
이 정 우

2023.9.1.

KiRi 보험연구원

1. 서론

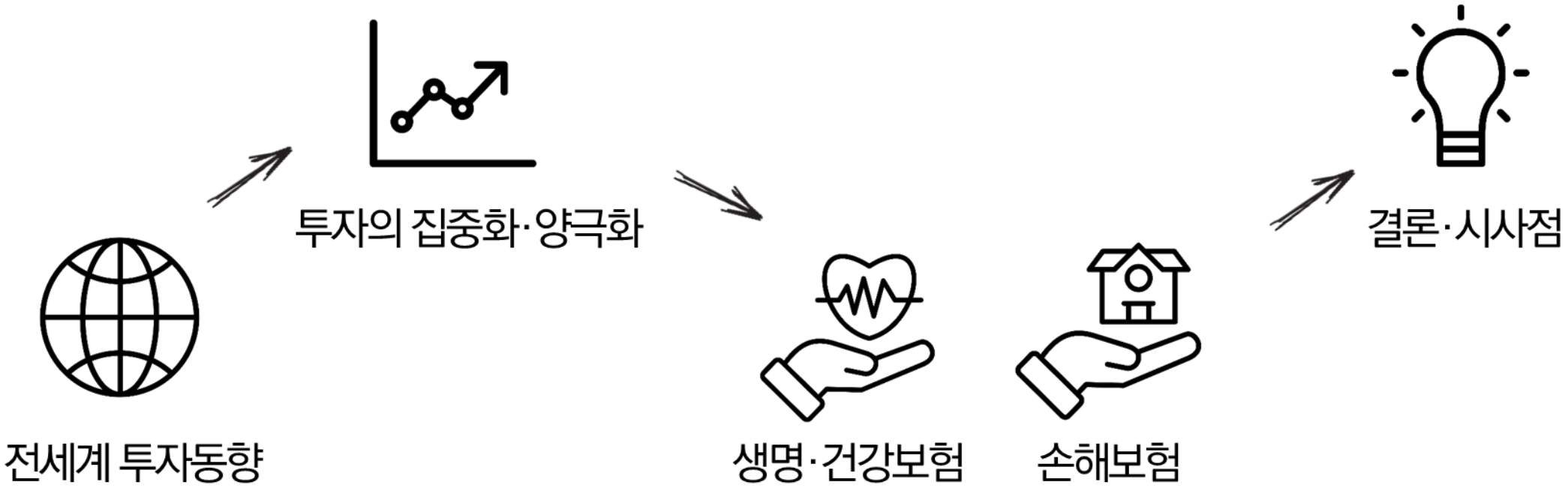
인슈어테크(Insurtech)

보험(Insurance) +  기술(Technology)

보험의 가치사슬에서 정보통신기술(ICT: Information and Communications Technology)을 이용해 부가가치를 생산하는 기업

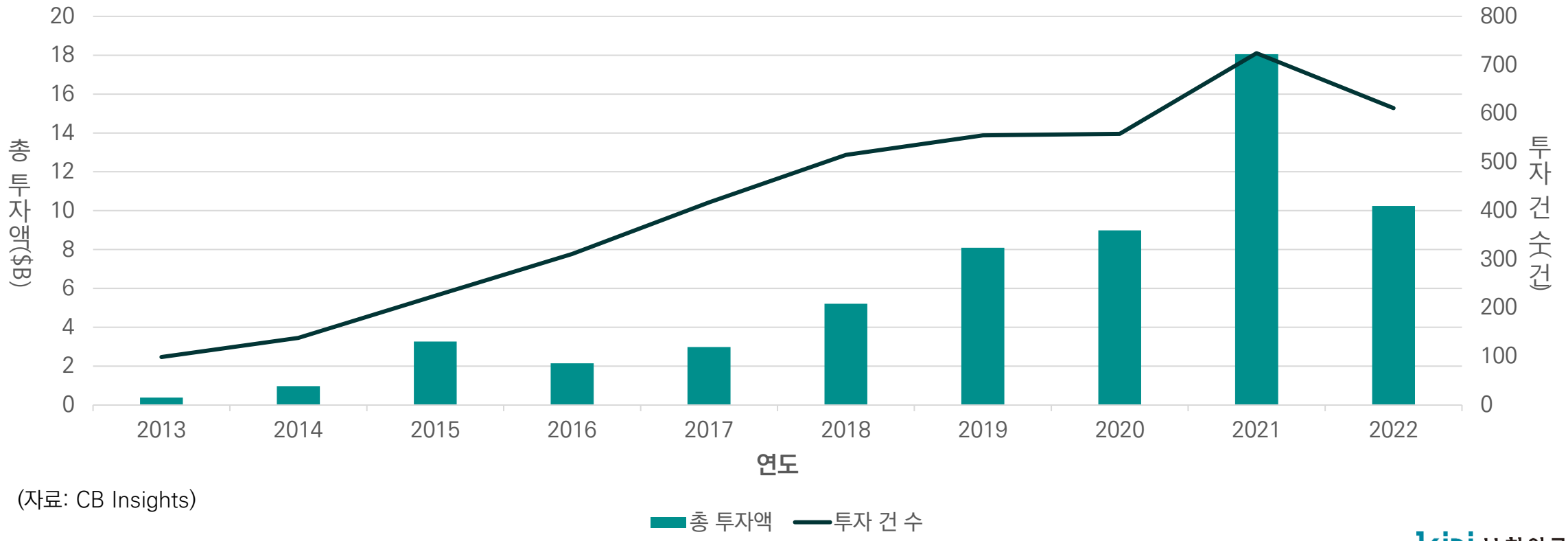
- 인슈어테크는 ICT기술을 이용하여 보험산업 디지털 전환을 주도하고 있음
- 보험산업의 디지털전환 방향을 인슈어테크에 대한 투자를 통해 살펴봄
- 설립연도가 1995년이거나 그 이후인 963개의 미국 기업을 대상으로 조사함

Road Map



2. 전세계 인슈어테크에 대한 투자 동향

- 전세계 인슈어테크에 대한 투자는 2014년 10억 달러 미만에서 2020년 약 88억 달러로 빠르게 증가하였음
  - ✓ 특히 코로나19로 인해 비대면 서비스에 대한 관심이 증가한 이후인 2021년에는 174억 달러로 증가하였음



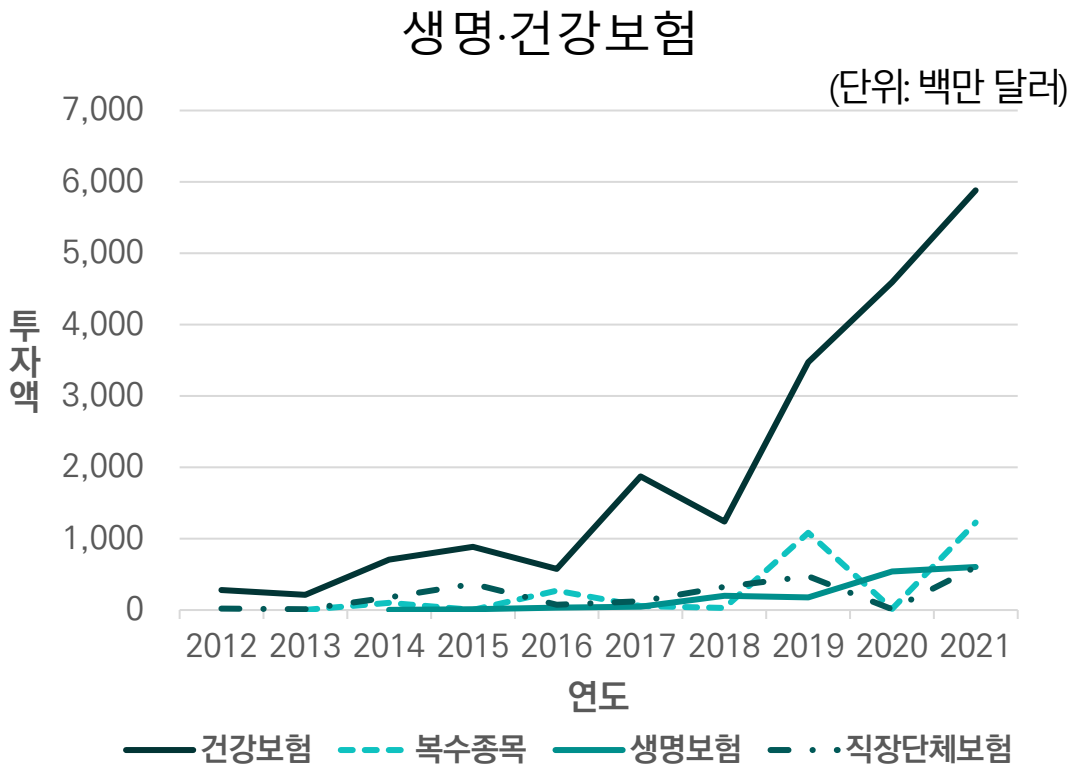
(자료: CB Insights)

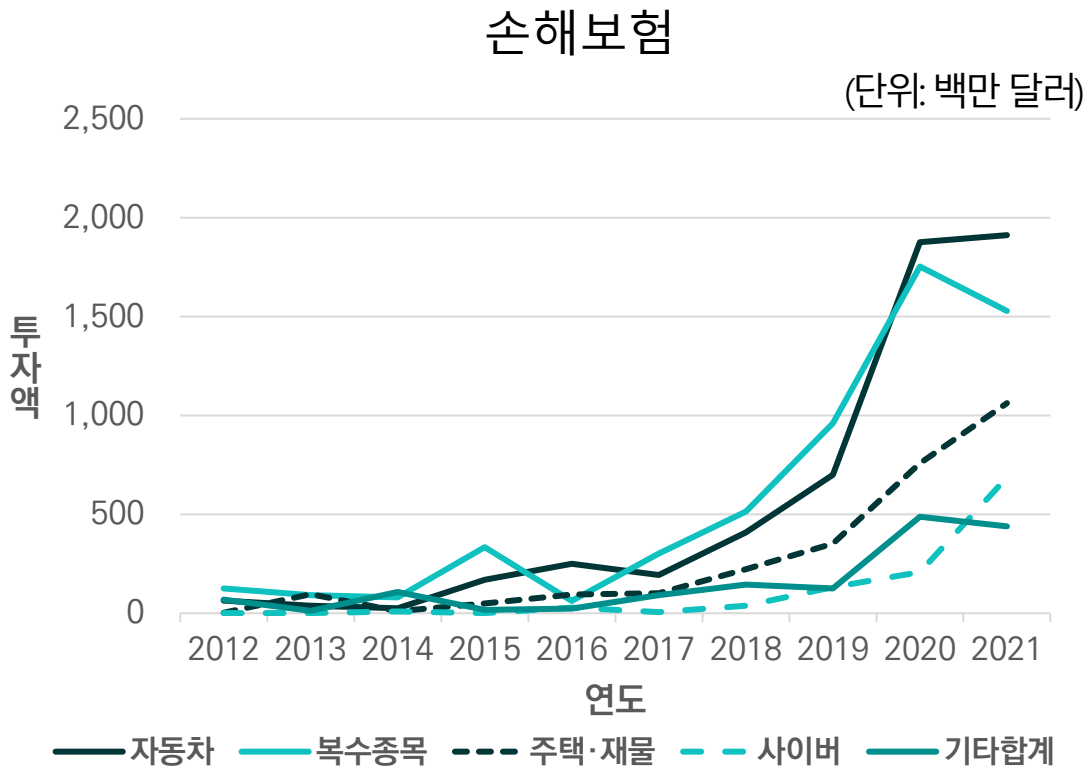
3. 투자의 집중화·양극화

- 많은 신규 기업이 설립되고 있지만, 소수의 기업에 투자가 더욱 집중되고 있음
  - ✓ 보험 종목별로 투자 규모의 차이가 커짐
  - ✓ 초기 단계의 스타트업보다는 후기단계의 스타트업에 투자가 집중됨

3. 투자의 집중화·양극화: 보험 종목별

- 생명·건강보험 중에서는 건강보험으로 투자가 집중되었고, 손해보험 중에서는 자동차보험, 주택·재물보험, 사이버보험에 투자가 집중되었음

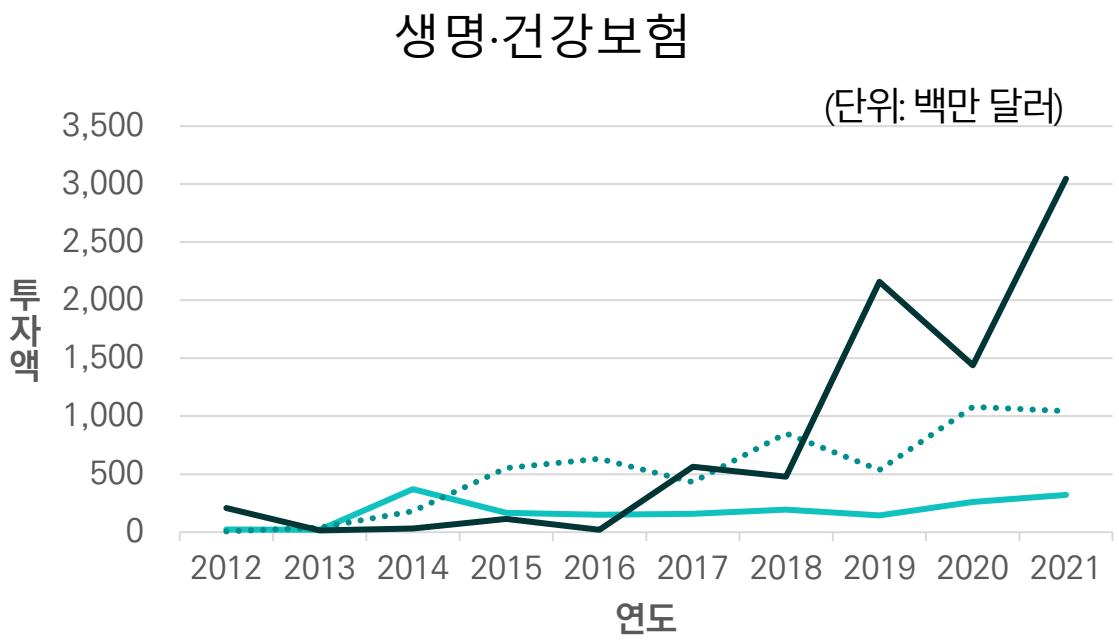


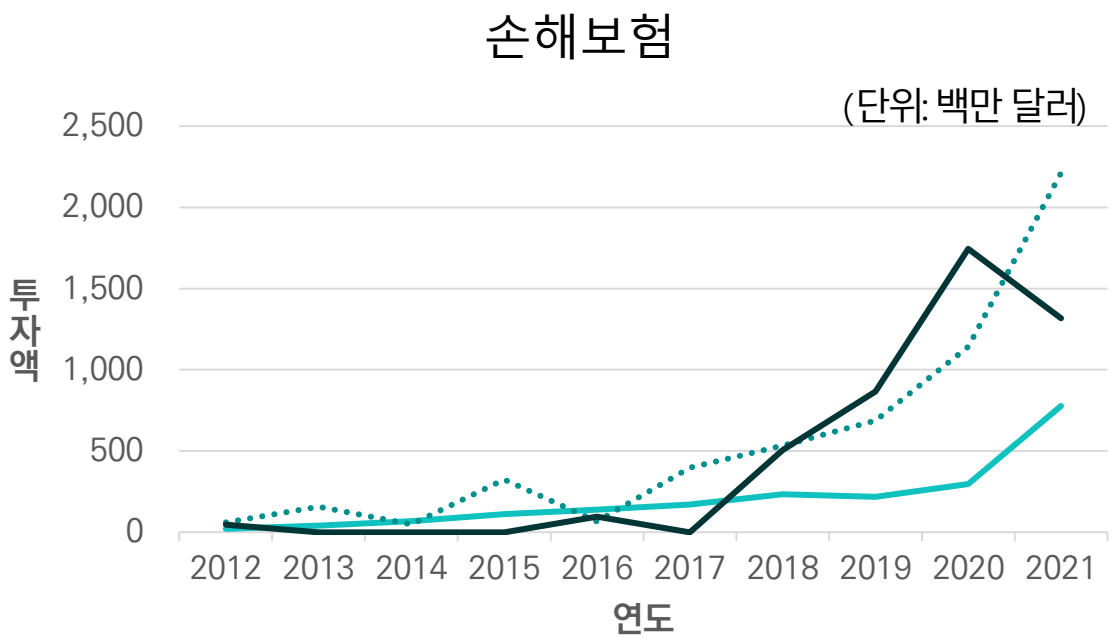


(자료: 이정우 외(2023))

3. 투자의 집중화·양극화: 투자 단계별

- 투자 라운드별로 보면 시간이 지날수록 초기단계에 비해 중기단계와 후기단계에 더욱 투자가 집중되었음





(자료: 이정우 외(2023))

초기 단계 → 중기 단계 → 후기 단계

시드 단계 → 시리즈 A → 시리스 B → 시리즈 C → 시리즈 D → 이후 단계

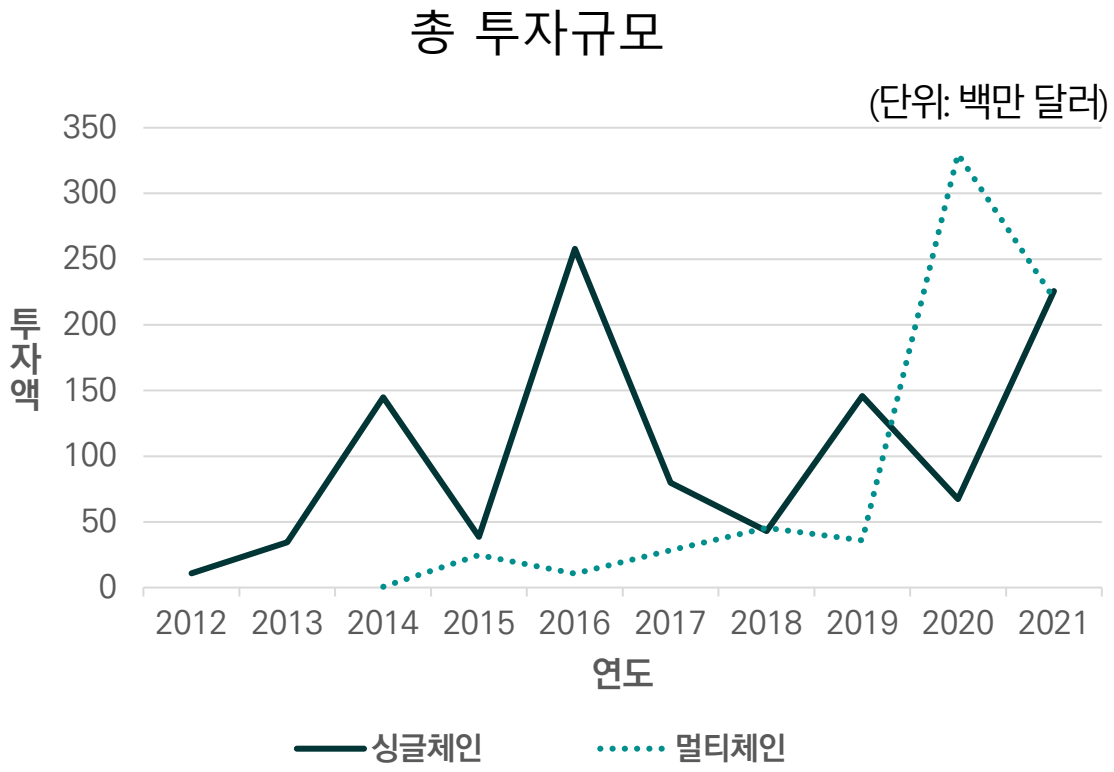
4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

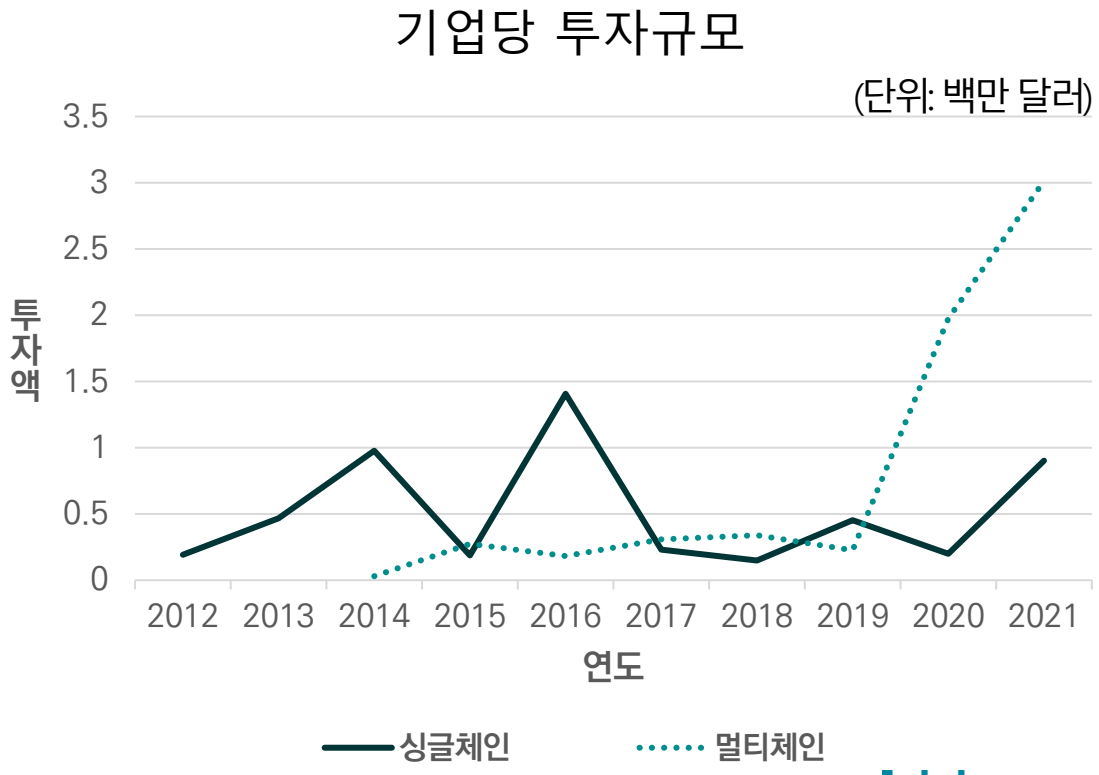
- 생명·건강보험에서는 전통적인 보험 가치사슬의 개념이 옅어지고 가치사슬이 다각화됨
  - ✓ 싱글체인 인슈어테크: 보험 가치사슬을 구성하는 하나의 사슬에 해당하는 서비스를 제공
  - ✓ 멀티체인 인슈어테크: 두 개 이상의 서비스를 제공

상품개발 → 판매(마케팅 등) → 언더라이팅 → 계약관리 → 청구관리

4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

- 싱글체인에 대한 투자가 꾸준히 지속된 반면, 멀티체인에 대한 투자는 최근 급격히 증가함





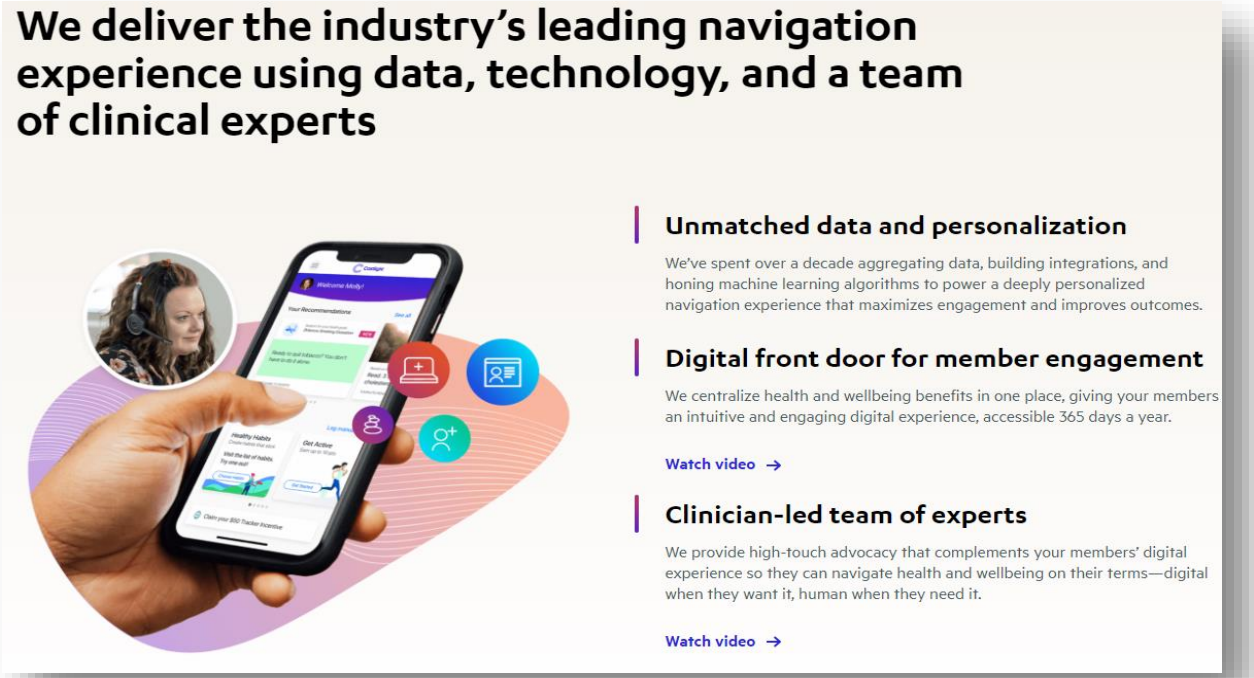
(자료: 이정우 외(2023))

4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

- 보험산업의 디지털 전환은 완전히 새로운 시장을 창출해내기도 함
  - ✓ 부가가치서비스: 소비자의 건강, 생활, 자산관리 등 다양하고 혁신적인 서비스를 제공하는 기업이 등장함
  - ✓ 운영시스템: 보험회사의 전반적인 업무처리 과정을 자동화하거나 간편화하는 기술 및 시스템을 제공하는 기업이 등장함

텔레매틱스

웨어러블

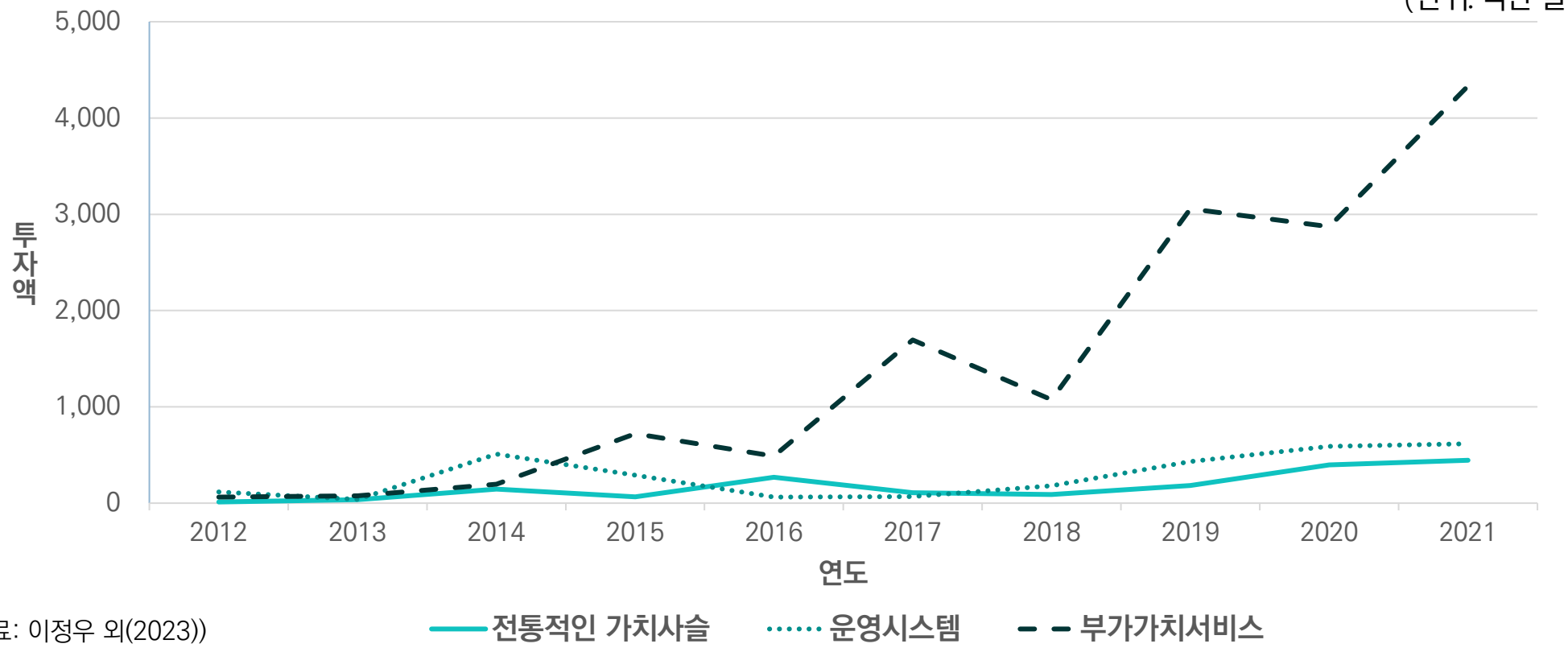


자료: https://www.castlighthealth.com/

4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

- 새로운 시장인 부가가치서비스나 운영시스템을 제공하는 기업에 대한 투자가 급격히 증가함

(단위: 백만 달러)

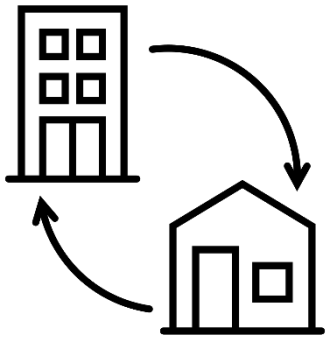


(자료: 이정우 외(2023))

전통적인 가치사슬: 싱글체인 + 멀티체인

5. 손해보험: 마케팅 및 부가가치서비스의 성장

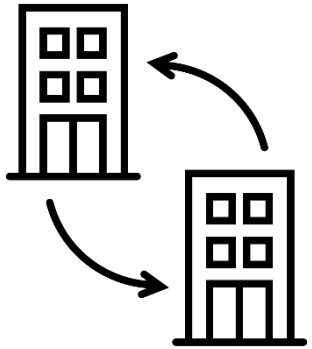
- 손해보험은 종목별 성격에 따라 다른 투자 동향을 보임



B2C

(기업과 소비자 간 거래)

- ✓ 자동차와 주택·재물 보험
- ✓ 주로 보험모집이나 마케팅에 혁신이 필요



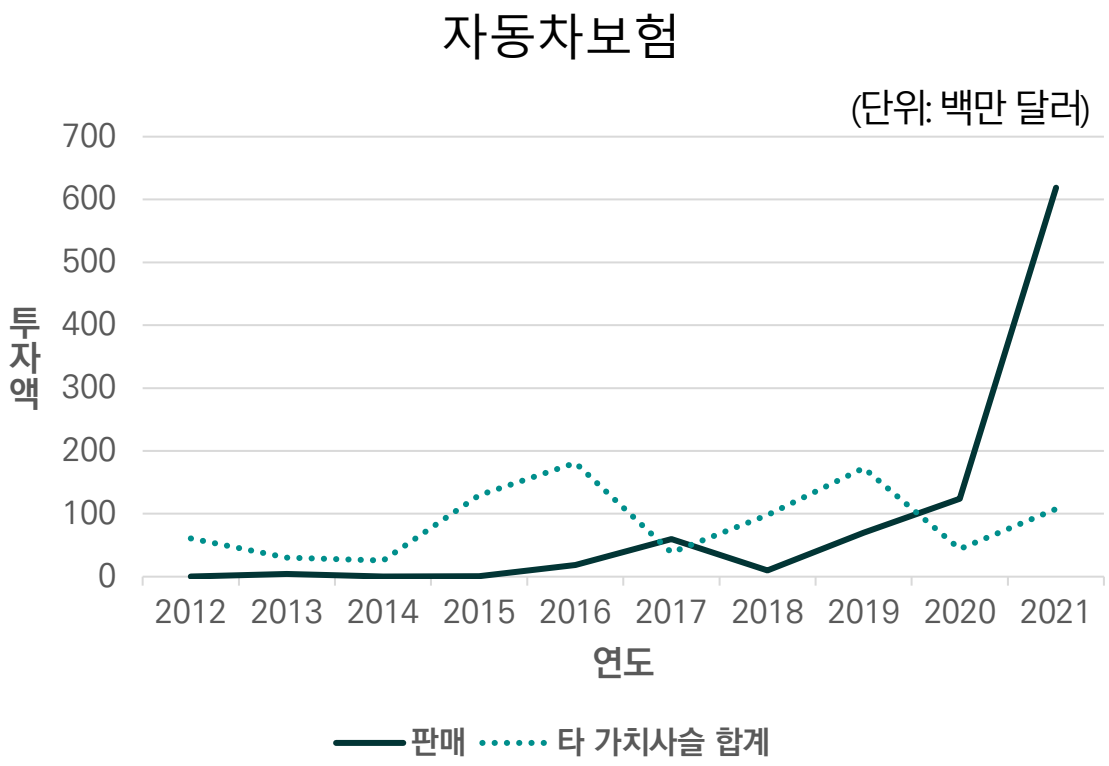
B2B

(기업 간 거래)

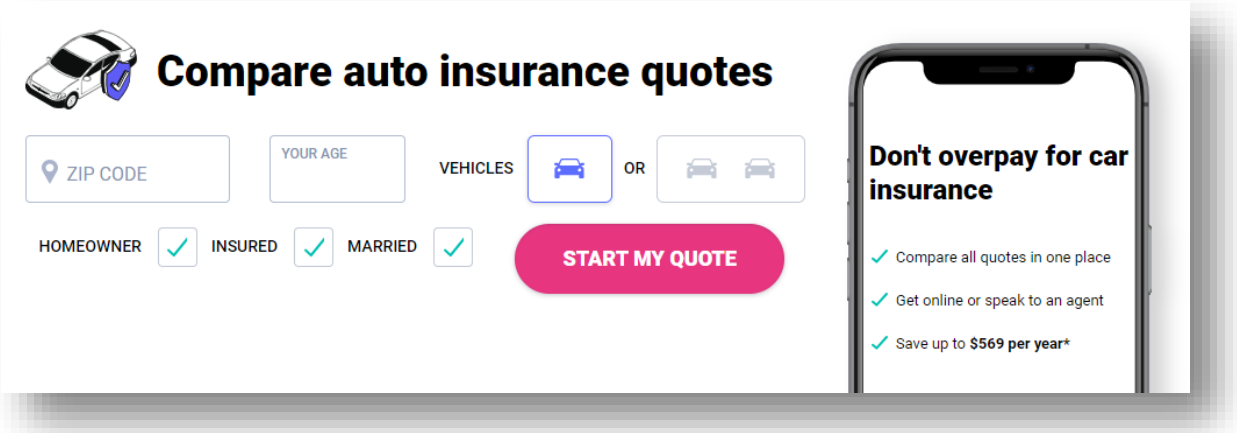
- ✓ 기업 수가 한정적
- ✓ 모집보다는 데이터 제공을 통한 보험인수(Underwriting) 등 위험평가에 혁신이 필요

5. B2C 손해보험: 보험 모집, 마케팅의 성장

- 자동차보험은 인가받은 중개·대리회사, 마켓플레이스, 마케팅 등 보험모집과 관련한 기업에 대한 투자가 증가함



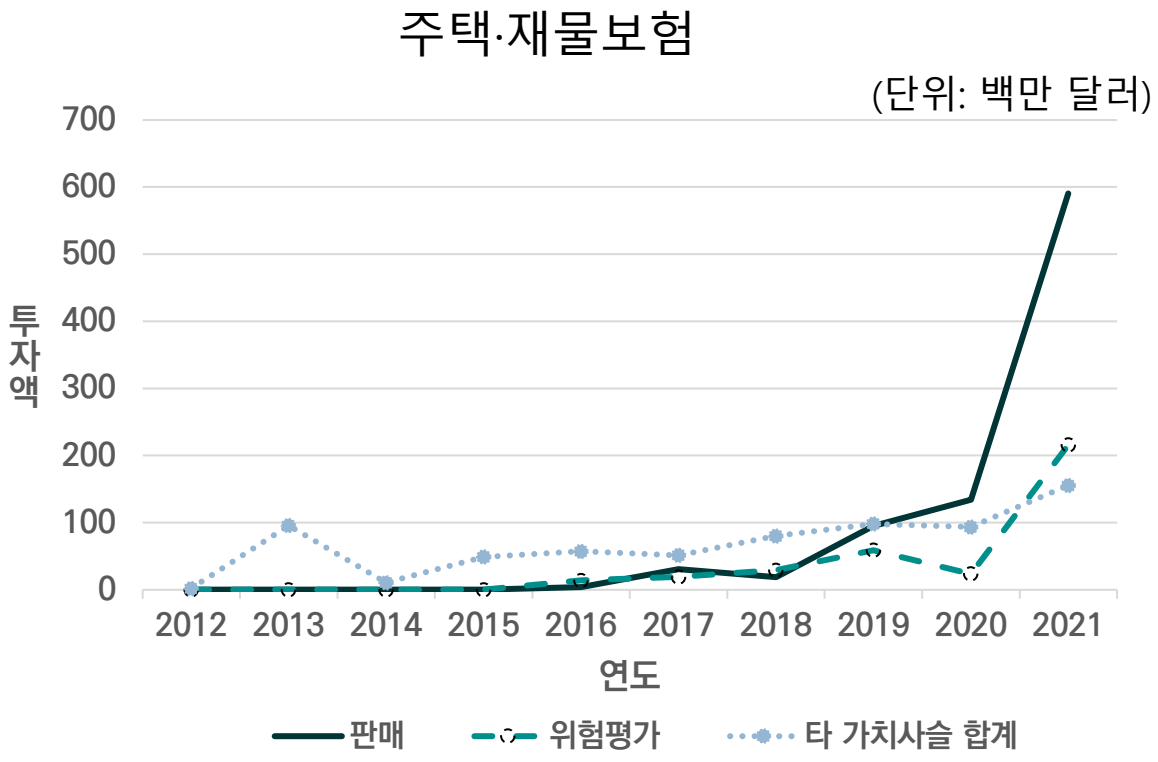
(자료: 이정우 외(2023))



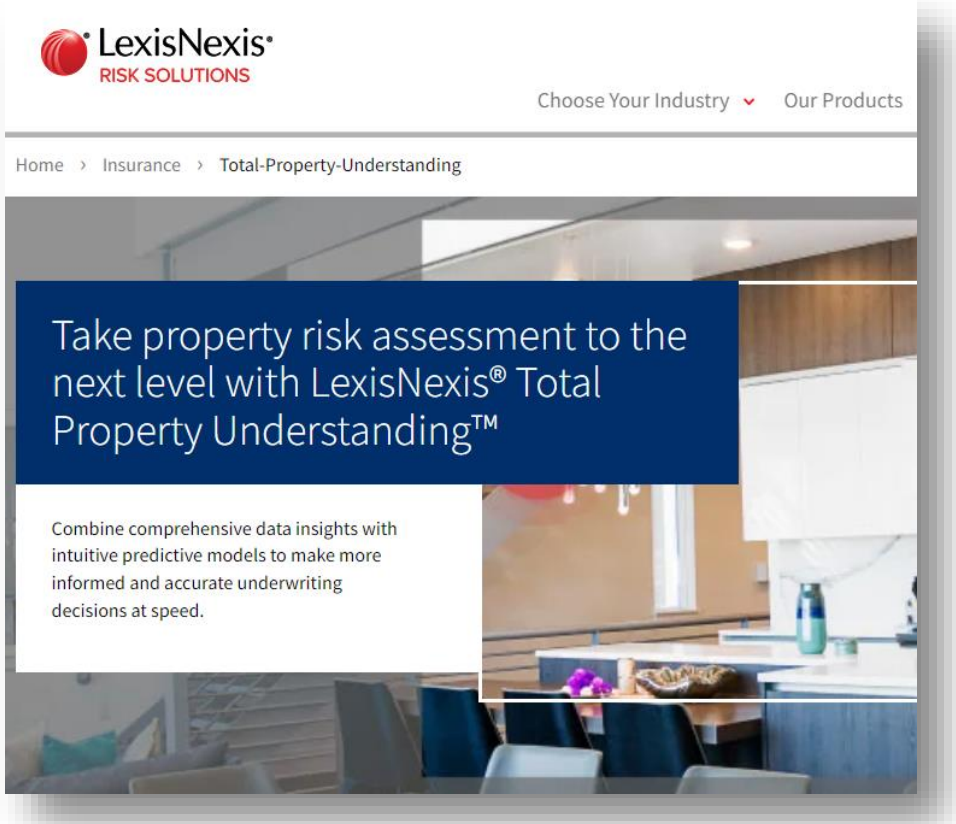
자료: https://www.agilerates.com/auto-insurance/

5. B2C 손해보험: 보험 모집, 마케팅의 성장

- 주택·재물보험은 보험모집에 관한 투자가 가장 많았고, 그 밖에도 부동산에 관한 정보를 제공하여 위험평가에 혁신을 주는 기업에 대한 투자가 증가함



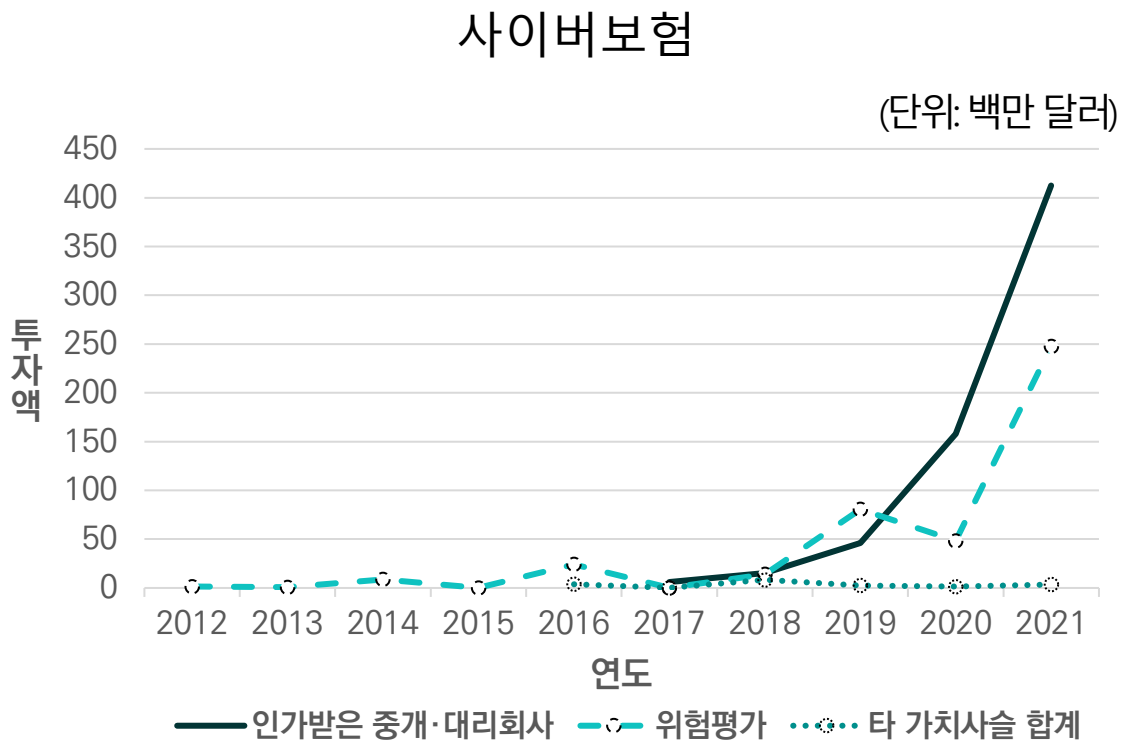
(자료: 이정우 외(2023))



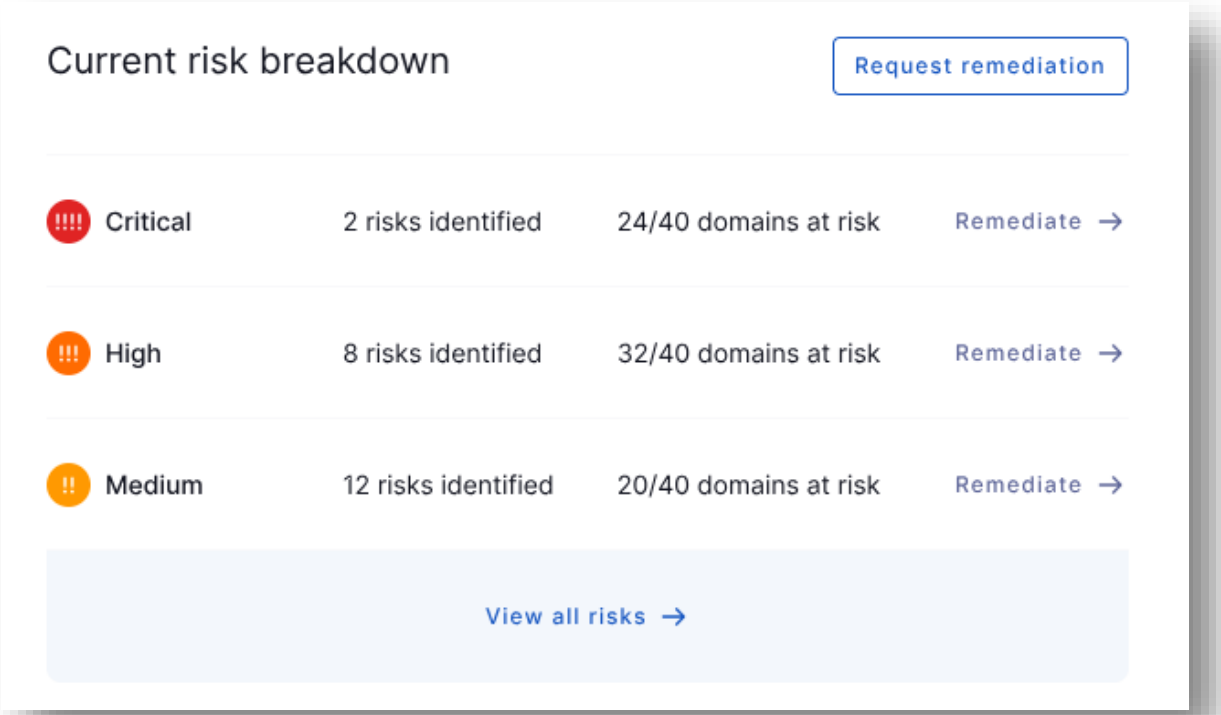
자료: https://risk.lexisnexis.com/insurance/total-property-understanding

5. B2B 손해보험: 위험예측, 평가의 혁신

- 사이버보험은 인가 받은 중개·대리회사에 대한 투자가 가장 많았고, 예측·예방서비스, 언더라이팅 등 위험 예측 및 평가에 혁신을 제공하는 기업에 대한 투자규모도 컸음



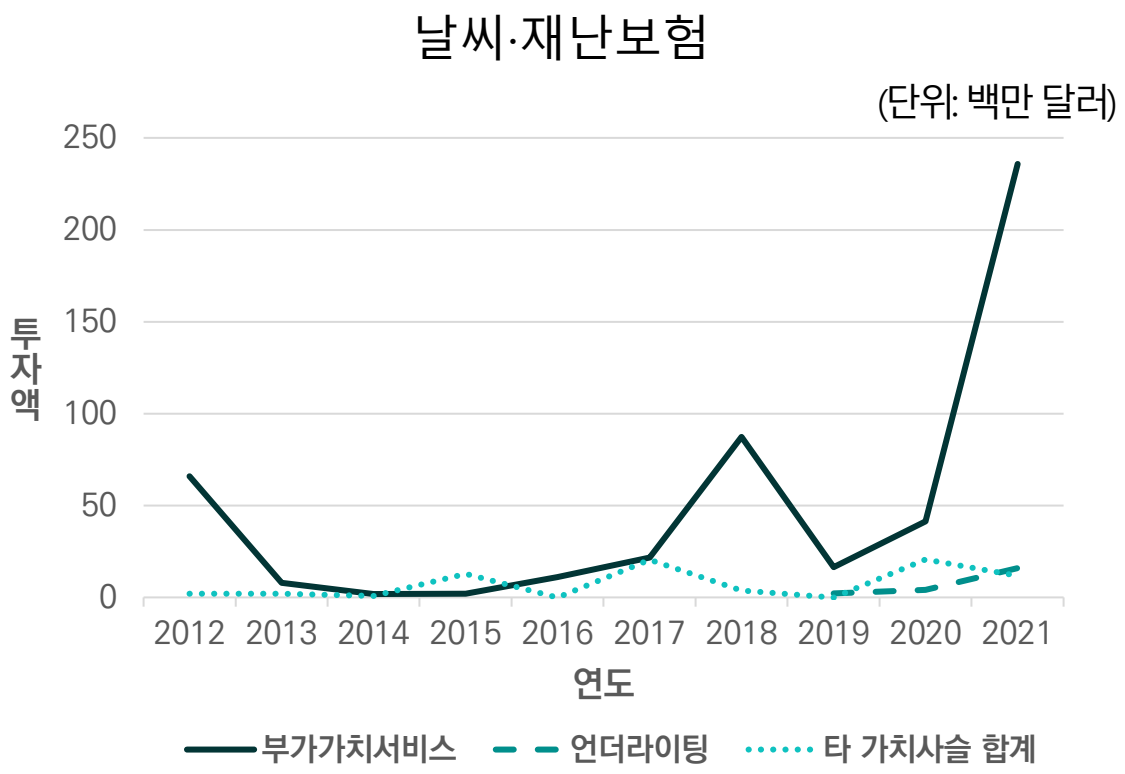
(자료: 이정우 외(2023))



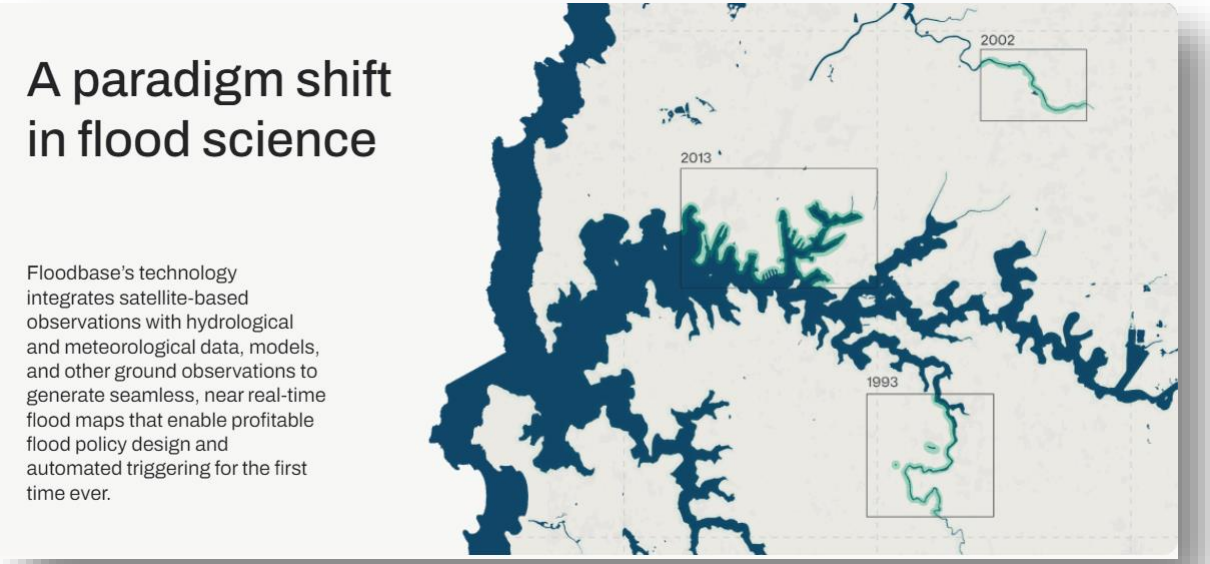
자료: https://www.upguard.com/product/breachsight

5. B2B 손해보험: 위험예측, 평가의 혁신

- 날씨·재난보험은 데이터 제공, 예측·예방서비스 제공하는 기업에 대한 투자가 집중되었음



(자료: 이정우 외(2023))



자료: https://www.floodbase.com/

6. 결론 및 시사점

- 산업이 성장함에 따라 다양한 종목에서 기업이 설립되었지만, 투자유치는 소수의 기업에 더욱 집중됨
  - ✓ 보험산업이 디지털화되는 과정에서 초기에 보였던 다양한 가능성 중에서 성공적인 사업모형이 시장에서 선택됨
- 인슈어테크의 다양한 혁신적 보험서비스는 전통적인 보험가치사슬 경계를 확장함
  - ✓ 종목별 성격에 따라 디지털 전환의 방향이 다르게 나타남
- 보험산업의 디지털 전환 및 인슈어테크의 성장을 위해서는 보험회사의 적극적인 의지가 필수적임
  - ✓ 기존 연구에 따르면 인슈어테크는 기존 보험회사와 경쟁 관계에 있다기보다 협력관계에 있음
  - ✓ 인슈어테크는 보험회사가 가지고 있는 인지도, 숙련된 직원들, 그리고 두터운 소비자 기반을 통한 데이터가 필요함
  - ✓ 보험회사는 인공지능, 머신러닝 등을 통해 시장 변화에 빠르게 대처하는 인슈어테크의 데이터 분석 능력이 필요함
  - ✓ 기존 보험회사가 디지털 전환에 적극적으로 투자한다면 기업과 소비자 모두의 효용이 나아질 것임

감사합니다.

참고자료

- 이정우,황인창,장윤미(2023), “해외 인슈어테크 부문 투자 동향 분석”, 연구보고서, 2023-05, 보험연구원
- Kaesler, S.(2019), “A New Industry Model for Insurtech”, McKinsey & Company
- Tanguy, C., and Lorenz, J. T.(2017), “InsurTech—the threat that inspires”, McKinsey & Company