



미국 모바일 자동차보험회사 성장 사례

이소양 연구원

영향

미국 루트보험회사(Root Insurance)는 모바일 전문 자동차보험회사이며 벤처투자자로부터 지속적인 투자를 받으면서 시장의 주목을 받고 있음. 전통적인 보험회사와 달리 루트보험회사는 모바일 앱을 통해 보험소비자에게 빅데이터와 인공지능 기술을 적용한 자동차보험을 제공함. 루트보험회사는 설립 이후 공격적인 영업전략에 힘입어 고성장세를 유지했지만, 최근 들어 손해율 관리 강화로 증가세가 둔화됨. 루트보험회사의 지속가능한 성장을 위해서는 손해율 관리가 필수적임

■ 미국 루트보험회사(Root Insurance)는 모바일 전문 자동차보험회사이며 벤처투자자로부터 지속적인 투자를 받으면서 시장의 주목을 받고 있음¹⁾

- 루트보험회사는 미국 보험회사인 Nationwide Insurance 출신 보험전문가인 Alex Timm과 정보통신 분야 전문가인 Dan Manges가 함께 2015년 3월에 오하이오 주에서 설립했음²⁾
- 루트보험회사는 2016년 3월 시드 투자 단계부터 2019년 8월 시리즈E³⁾ 투자 단계까지 6번에 걸쳐서 벤처투자자로부터 총 5억 1,450만 달러의 투자를 받았으며, 가입가치가 36억 5천만 달러로 상승함⁴⁾
 - 2019년 8월 시리즈E 투자 단계까지 루트보험회사는 누적 자금조달 기준 미국 기술 스타트업 중에서는 10위, 핀테크 스타트업 중에서는 2위를 차지함⁵⁾
- 루트보험회사는 벤처투자자의 지속적인 투자에 힘입어 공격적인 영업을 펼치면서 빠르게 성장함
 - 2018년 3/4분기 원수보험료 기준 루트보험회사는 설립한지 약 3년 만에 모바일 전문 자동차보험회

1) Business Wire(2019. 9), "Root Insurance Raises \$350 Million in Series E Funding, Led by Coatue and DST Global"
 2) Root, Root's press releases(검색일: 2020. 4. 21)
 3) 스타트업이 투자를 받을 때 각각의 투자 단계가 있는데, 보통 시드(SEED) 투자(시제품 생산), 시리즈A(정식제품 생산), 시리즈B(마케팅 및 영업 확대), 시리즈C~E(시장점유율 확대) 등 여러 단계가 있음
 4) Tech Nation, Root insurance company information(https://datacommons.technation.io/companies/root_insurance) (검색일: 2020. 4. 21)
 5) CB Insights(2020. 3), "The United States of Startups: The Most Well-Funded Tech Startup in Every US State"

사 중에서 경쟁사인 메트로마일보험(Metromile Insurance)을 제치고 1위로 올라섰음⁶⁾

■ 전통적인 보험회사와 달리 루트보험회사는 모바일 앱을 통해 보험소비자에게 빅데이터와 인공지능 기술을 적용한 자동차보험을 제공함

- 루트보험회사는 별도의 판매조직 없이, 보험소비자가 보험 가입부터 보험금 청구까지 모든 과정을 해결할 수 있는 “Root Car Insurance”라는 전용 모바일 앱을 통해 서비스를 제공함
 - 보험소비자는 전용 앱에서 보장 범위를 선택하고 테스트주행을 한 후 루트보험회사가 산정한 보험료를 신용카드나 애플페이로 결제하여 자동차보험에 가입할 수 있음
 - 교통사고가 발생할 경우 보험소비자는 피해 사실을 증명하는 사진이나 영상을 전용 앱에 올리고 3분 안에 보험금청구를 완료할 수 있음⁷⁾
- 루트보험회사의 자동차보험은 2~3주의 테스트주행 기간에 전용 앱을 통해 수집한 운전자의 운전습관 빅데이터 분석을 기반으로 개발된 운전습관연계형 보험상품임
 - 보험소비자는 전용 앱을 설치할 때 스마트폰의 속도, 위치를 감지하는 센서의 사용권한과 자동 실행 권한을 부여해야 하며 차량을 운전할 때 스마트폰을 휴대해야 함
 - 전용 앱은 테스트주행 기간에 제동 속도, 유턴 시 주행 속도, 직진 시 주행 속도, 주행 시간을 포함한 200여 개의 운전자 운전습관 정보를 수집함
 - 루트보험회사는 테스트주행 기간에 운전자에게 안전운전을 위한 운전습관 개선 의견을 제공하지만, 나쁜 운전습관을 가진 운전자에게는 보험료 견적을 제공하지 않고 인수거절을 할 수 있음
- 한편, 루트보험회사는 새로운 수익 창출을 위해 2019년 11월부터 자동차보험 가입자를 대상으로 세입자보험을 출시함⁸⁾
 - 루트보험회사의 자동차보험 가입자 중 70%가 임차인이므로 교차판매가 상대적으로 용이함⁹⁾

6) Carbone and Jones(2018. 12), “Between an Ant and a Grasshopper, Lemonade’s Results ‘Most Improved’”, Carrier Management
 7) 보험금청구 신청이 접수되고 나서 루트보험회사는 콜센터를 통해 보험소비자에게 보험금 지급 관련 정보를 안내하며 보험금을 수표나 계좌이체 방식으로 지급함
 8) Carrier Management(2019. 11), “Digital Auto Insurer Root Jumps into Rental Insurance Market”
 9) Sclafane(2020. 2), “Did You Know? Auto and Renters Risks Correlated”, Carrier Management

〈표 1〉 루트보험회사의 보험상품

구분	보장 범위	보험료의 결정요인	비고
자동차 보험	- 책임 보장 범위: 신체 상해, 재산 손실; 차량 보장 범위: 차량 충돌사고, 포괄적인 차량손실, 차량 수리 시의 대차비용, 도로 구조, 무보험 운전자의 재산 피해; 의료 보장 범위: 의료비, 무보험 운전자의 신체 상해	- 운전자의 운전습관, 운전이력, 신용, 나이, 혼인상태, 성별, 우편 번호, 차량유형 등	- 우수 운전자가 최대 52%의 보험료 할인을 적용; 테슬라 운전자가 추가 10%의 보험료 할인을 적용; 지인소개 시 최대 천 달러까지 제공; 교통사고 발생 후 공유택시 리프트(Lyft) 할인쿠폰 제공
세입자 보험	- 재산 손실, 신체 상해, 주택 훼손으로 발생한 외박 비용	- 주소, 주택유형, 재산 상황 등	- 한 달 보험료는 최소 6달러; 주택에 속한 물건이 집 밖에서 손실이 발생한 경우에도 보장

자료: Root Insurance

■ 루트보험회사는 설립 이후 공격적인 영업전략에 힘입어 고성장세를 유지했지만 최근 들어 손해율 관리 강화로 증가세가 둔화됨

- 2019년 1/4분기까지 루트보험회사는 저렴한 보험료 및 다양한 혜택을 제공하며 자동차보험을 공격적으로 판매해 원수보험료 증가율을 50% 이상으로 유지함
- 2018년 3/4분기 자동차보험 보험금 청구 건수가 급증하면서 손해율이 악화됐으며, 루트보험회사는 자동차보험료 인상 및 판매지역 확장 속도 늦춤과 같은 조치를 통해 손해율 관리 강화에 나섬¹⁰⁾
 - 루트보험회사의 손해율은 손해율 관리 강화 조치로 2018년 3/4분기 119%에서 2019년 2/4분기 91%로 떨어졌음
- 다만 루트보험회사의 원수보험료 증가율은 손해율 관리 강화에 따른 신계약 증가세 둔화로 2018년 3/4분기 120%에서 2019년 2/4분기 12%로 둔화됨

〈표 2〉 루트보험회사의 영업실적

(단위: 천 달러, %)

구분		2018년				2019년	
		1/4분기	2/4분기	3/4분기	4/4분기	1/4분기	2/4분기
원수보험료	금액	7,903	14,874	32,793	50,802	88,672	99,202
	증가율	205	88	120	55	60	12
손해율		104	103	119	78	105	91
합산비율		620	324	387	137	157	126

주: 원수보험료의 증가율은 전분기 대비 기준임

자료: Carbone and Jones(2018. 12), "Between an Ant and a Grasshopper, Lemonade's Results 'Most Improved'", Carrier Management; Carbone and Nagarajan(2019. 9), "Root and Lemonade: Real Unicorns or Ponies in Halloween Costumes?", Carrier Management; Carbone and Nagarajan(2020. 2), "Lemonade, Root and Metromile: Can David Challenge Goliath With No Sling?", Carrier Management

10) Mason(2019. 6), "Insurtech Startup Root Is Growing Like a Weed", S&P Global

■ 루트보험회사의 성장세가 손해율 관리 강화로 둔화됐지만 지속가능한 성장을 위한 손해율 관리가 계속 필요함¹¹⁾

- 적자를 감수하면서 투자 유치를 받아 시장을 공략하는 영업전략이 기업의 외형 성장을 키울 수 있지만 장기적으로 볼 때 지속가능한 성장을 위해서는 손해율 관리를 중심으로 수익성 개선이 필요함
 - 미국 손해보험회사의 평균 손해율(71%, 2018년 기준)을 고려할 때 루트보험회사의 손해율(91%, 2019년 2/4분기 기준)은 개선 여지가 있음¹²⁾ **kiri**

11) Carbone and Nagarajan(2020. 2), "Lemonade, Root and Metromile: Can David Challenge Goliath With No Sling?", Carrier Management

12) NAIC(2019. 6), "Property and Casualty Insurance Industry Shows Growth Nationally"