

DIGITAL INSURANCE PLATFORM BOMAPP

인슈어테크 플랫폼 보맵

BOMAPP

Copyright © 2020 Bomapp Inc. All rights reserved.

연혁

2016.03	롯데엑셀러레이터 L-CAMP 1기 기업 선정
2016.09	한화생명 드림플러스 63 핀테크 1기 기업 선정
2016.10	Seed 투자 유치 (더스퀘어프라이빗에쿼티 5억원)
2017.02	보맵 2.0 출시
2017.09	모바일어워드코리아 금융분야 보험관리부문 대상
2017.09	제17회 디지털경영혁신대상 중소벤처기업부 장관상
2017.10	Pre-Series A 투자 유치 (25억원)
2018.08	매경 핀테크 어워드 최우수상
2019.01	보맵 3.0 출시
2019.03	Series A 투자 유치 (120억원)
2019.09	제 4회 한경핀테크대상 최우수상
2019.11	금융위원회 혁신금융서비스 지정 (보험 간편 가입 스케줄 보험; 자회사 보맵파트너 지정)
2020.01	하나금융그룹 투자 유치 (85억원)

CONTENTS

A. 시장 상황

B. 보맵 전략 방향성

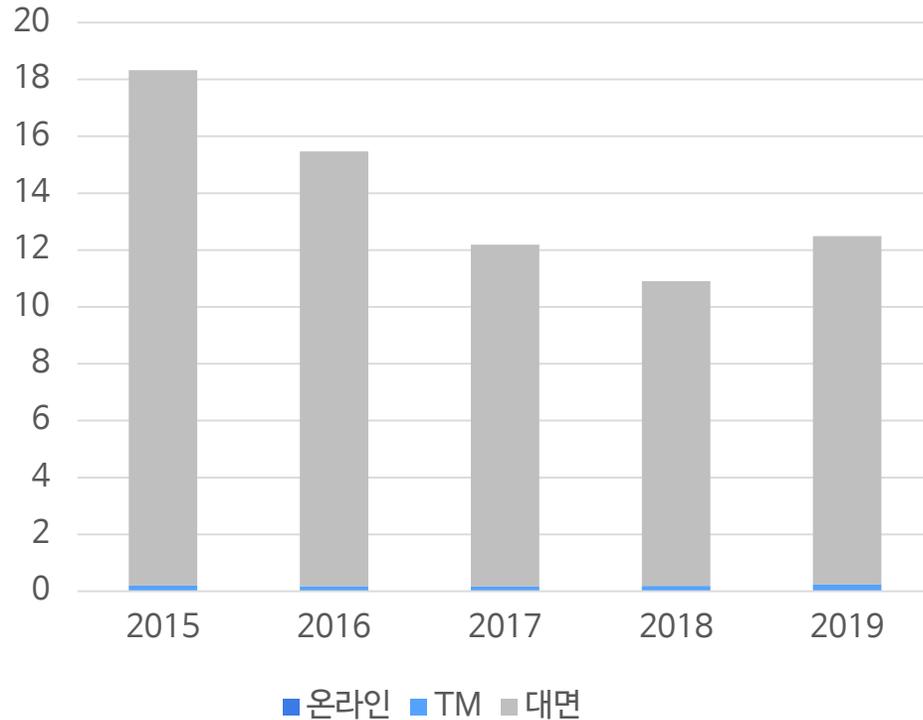
C. 보맵 보유 역량

A. 시장 상황

국내 보험시장 내 대부분의 고객이 대면 설계사를 통해 보험 구매 중

과거 5개년 생명보험 채널별 판매 추이 (초회보험료 기준)

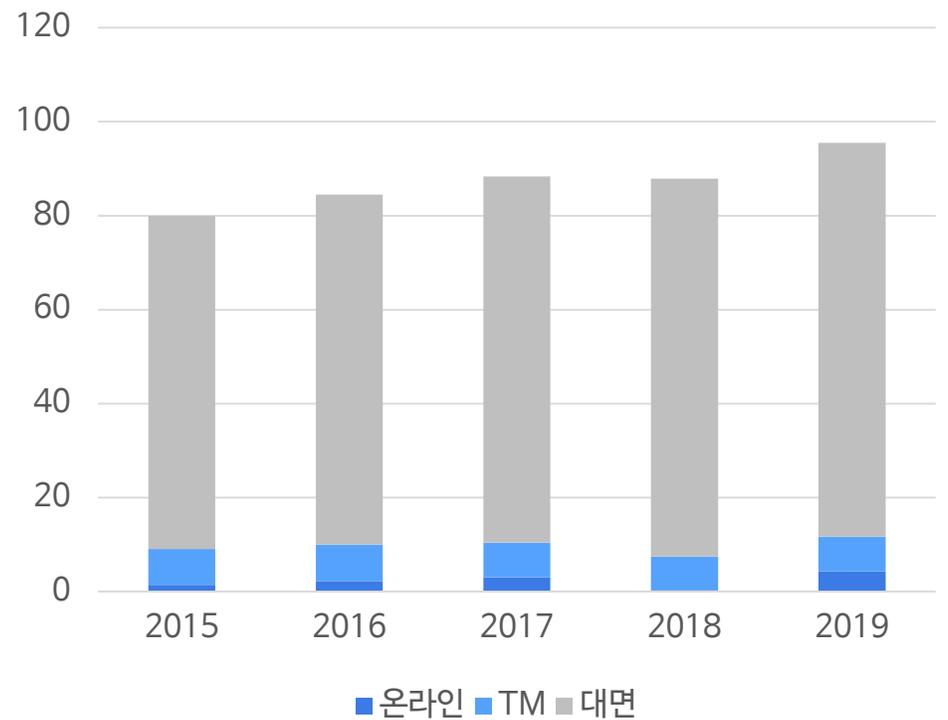
단위: 조원



장기 인보험의 경우 대면설계사 중심 판매 지속

과거 5개년 손해보험 채널별 판매 추이 (원수보험료 기준)

단위: 조원

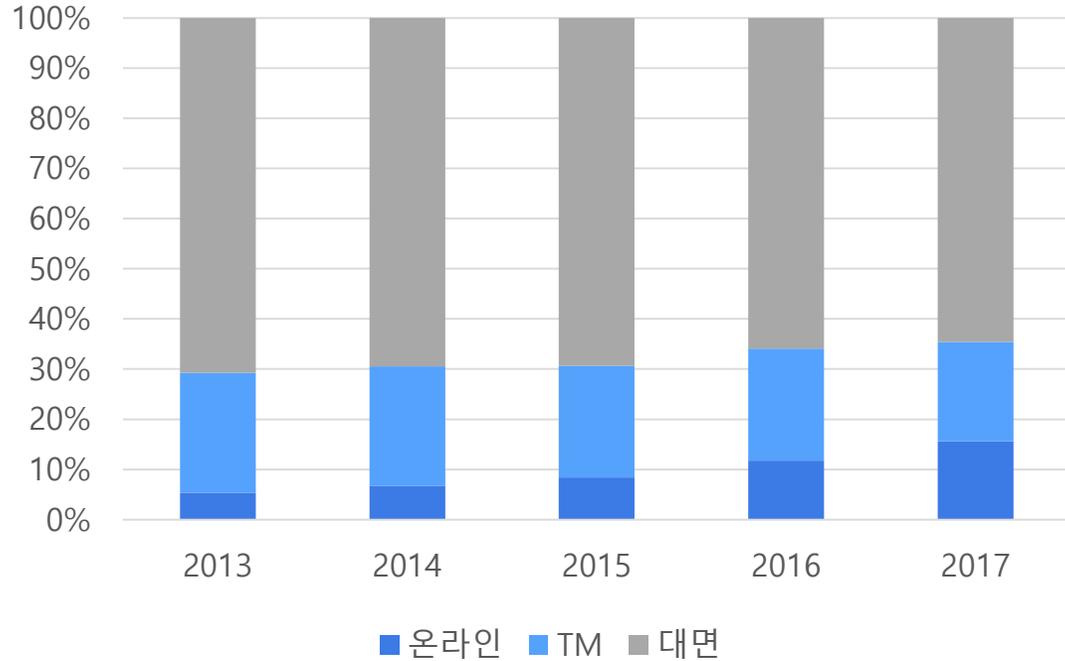


자동차보험 등 필수 보험에 한해 온라인 판매 활성화

A. 시장 상황

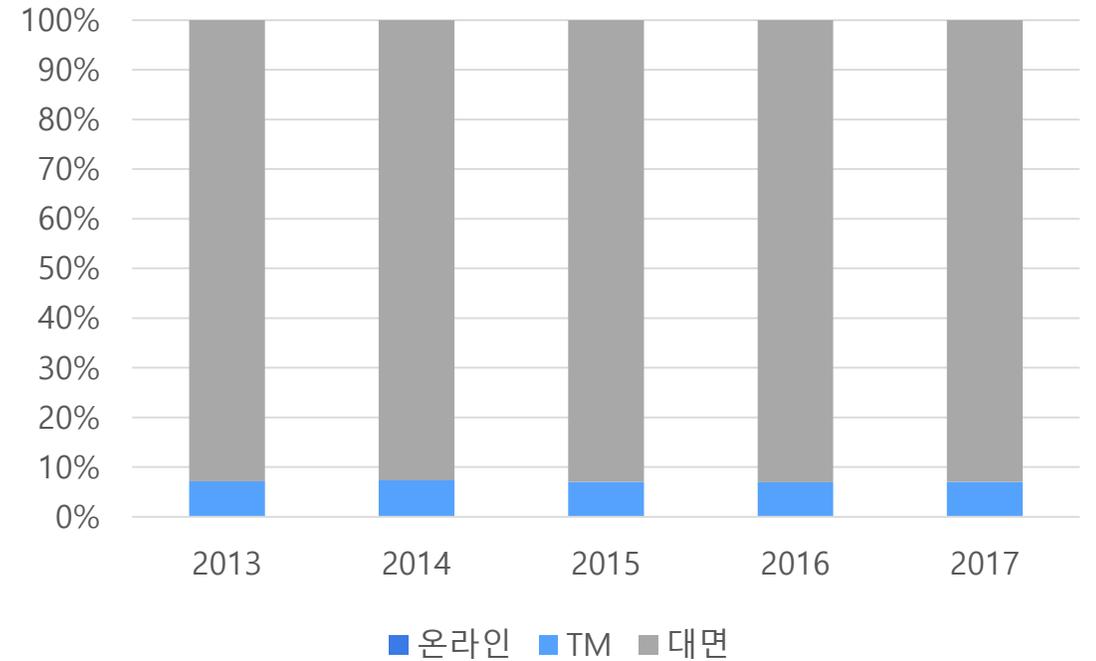
온라인 판매 확대를 추진 중이나, 일부 필수 가입 보험 제외 시 온라인 전환 성과 미미

과거 5개년 자동차보험 채널별 판매 비중 변화 추이



상품이 표준적이고, 필수 가입 필요한 자동차보험은 디지털 판매 확대

과거 5개년 장기 손해보험 채널별 판매 비중 변화 추이

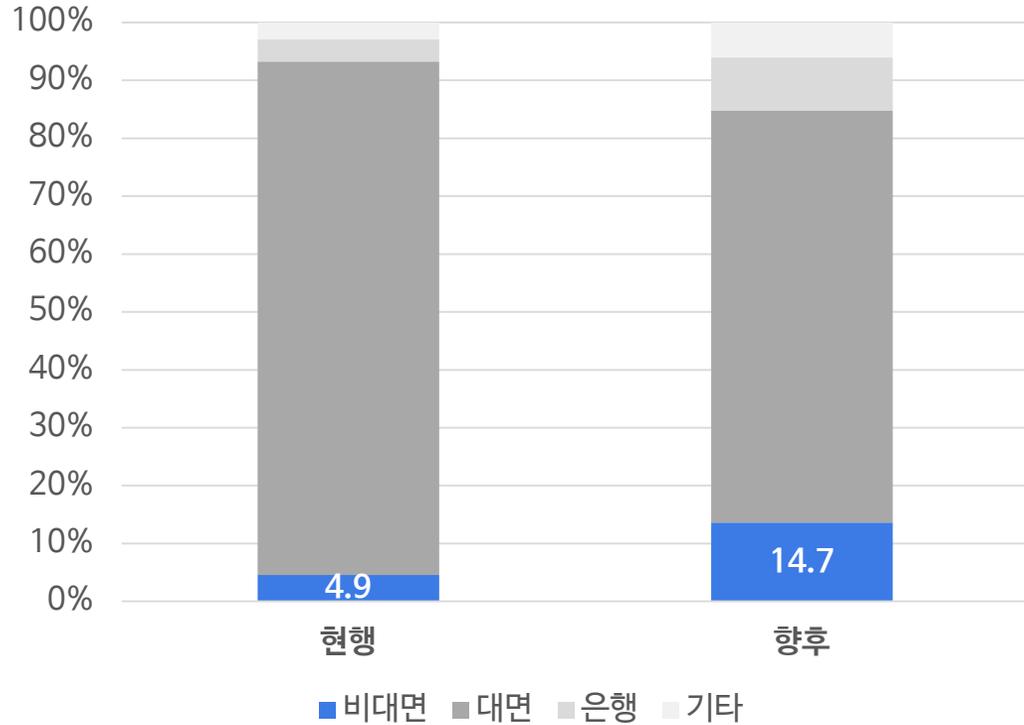


상품이 복잡하여 비교가 어려운 장기보험은 디지털 판매 미미

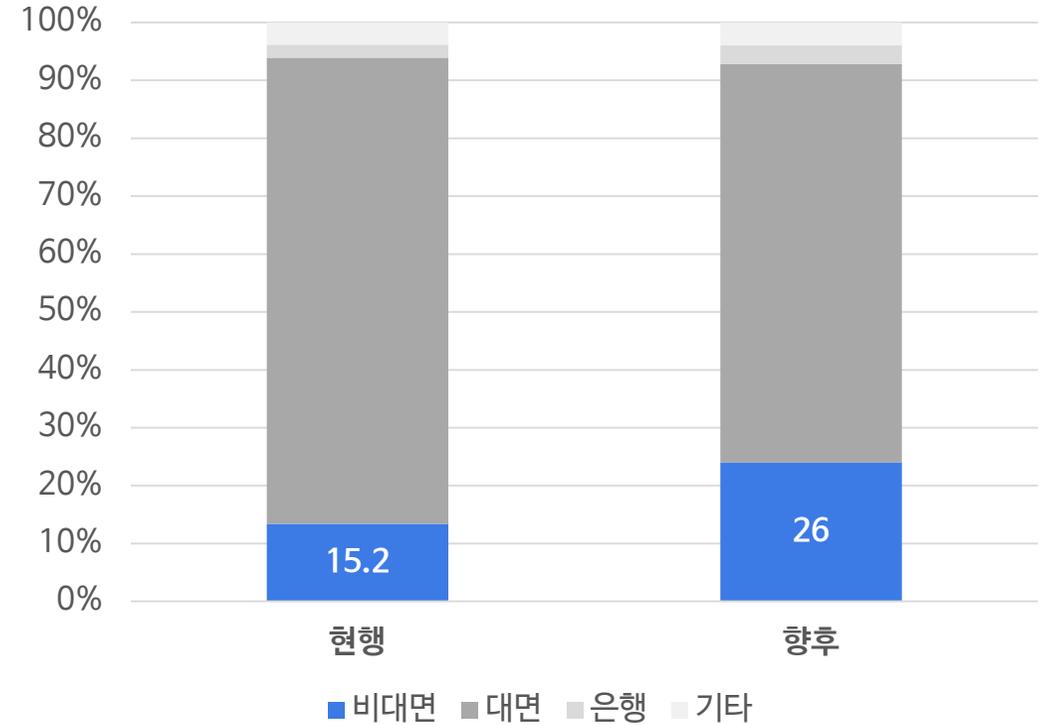
A. 시장 상황

반면, 과거 대비 온라인 채널에 대한 고객 선호도 상승 중

현재 vs. 향후 생명보험 채널별 구매 선호도 비교



현재 vs. 향후 손해보험 채널별 구매 선호도 비교

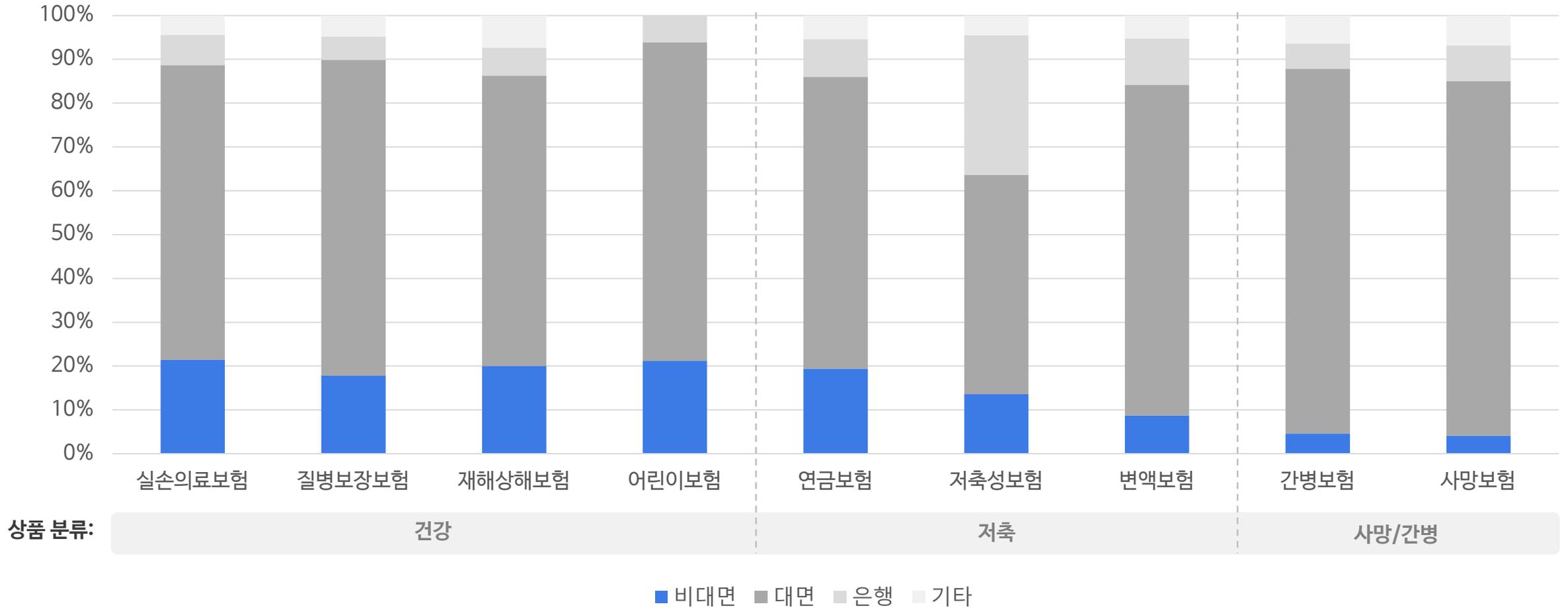


온라인 채널 선호도 상승에도 불구하고 고객 니즈를 만족시킬 수 있는 수준의 서비스 부재

A. 시장 상황

특히, 향후 주요 판매 상품인 건강보험의 설계사 구매 선호도가 상대적으로 낮음

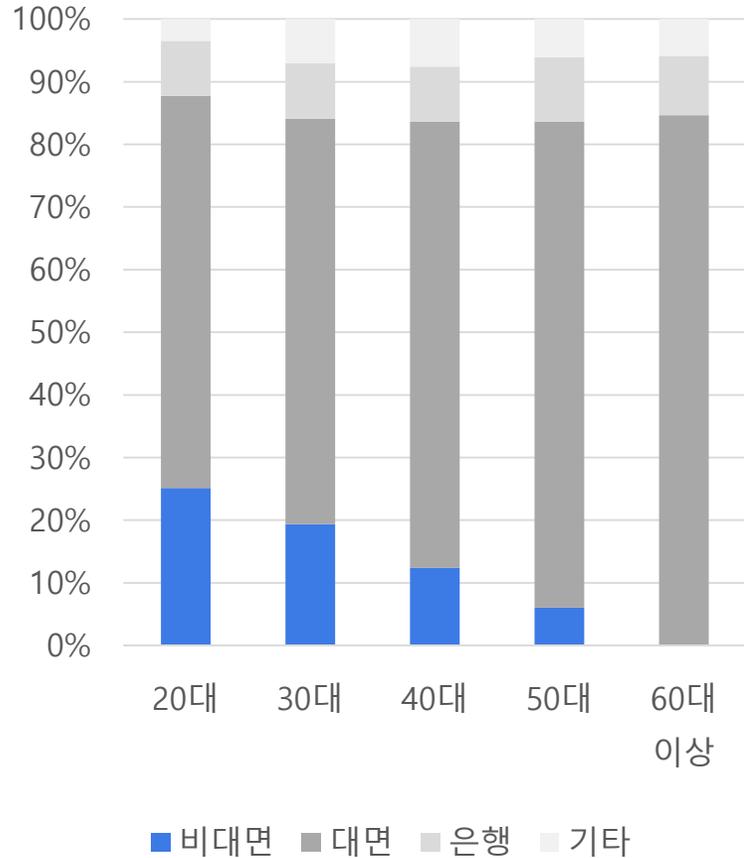
종목별 향후 생명보험 채널별 선호도 비교



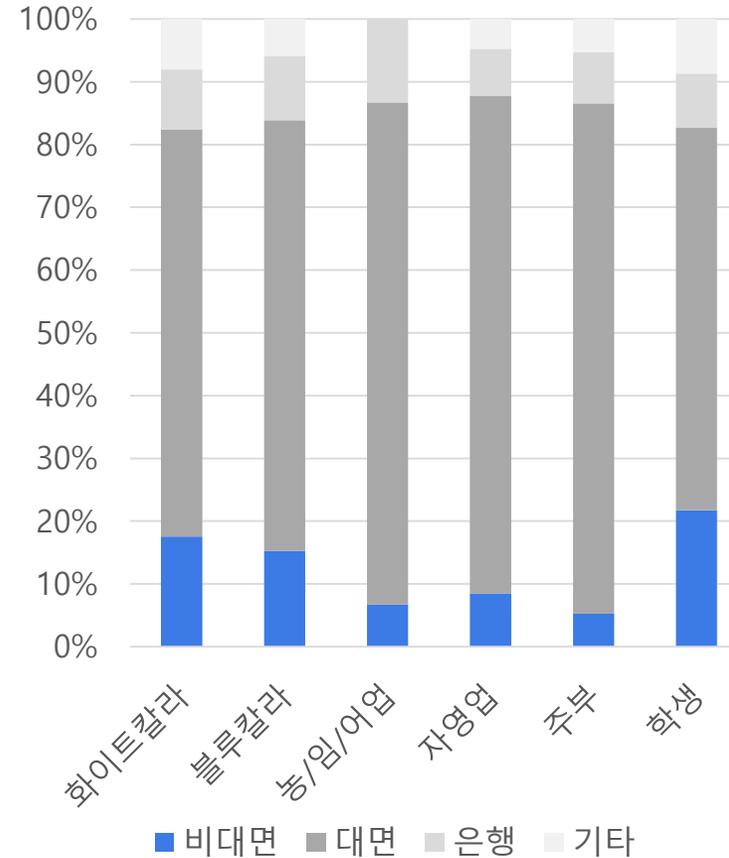
A. 시장 상황

향후 건강보험의 주요 고객인 저연령층 & 고소득/고학력층의 비대면 보험 구매 선호도가 높음

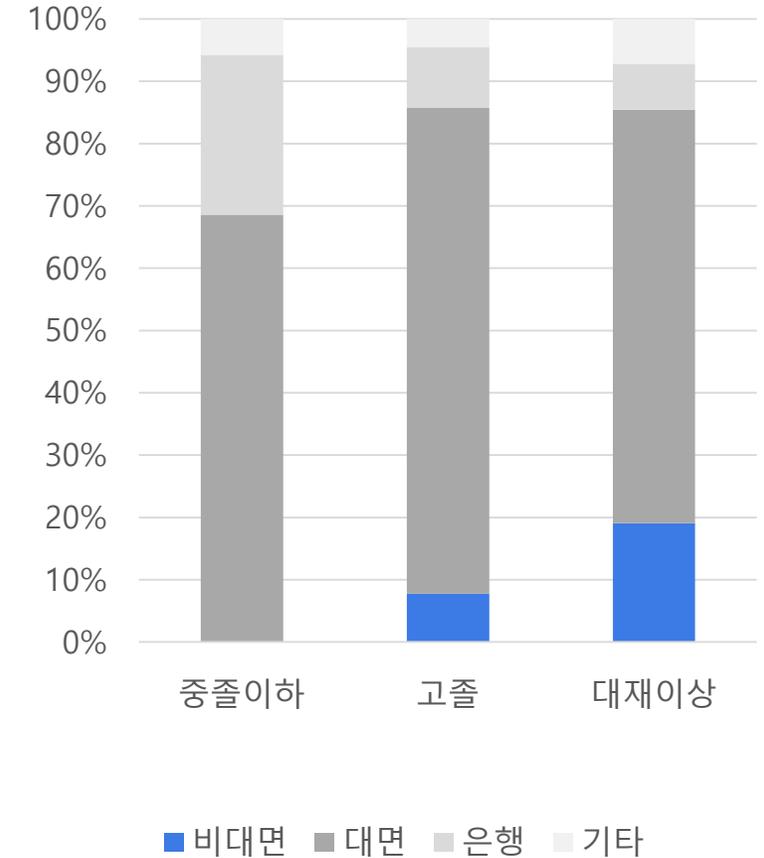
향후 생명보험 채널별 선호도: 연령별



향후 생명보험 채널별 선호도: 직업별



향후 생명보험 채널별 선호도: 학력별



B. 보맵 전략 방향성
[기존 사업 확장 내역]

지금까지 보맵은 보험 관리/청구 영역 중심으로 비대면 고객경험 혁신; 상담/구매 영역으로 혁신 확장 추진 중

기존 보맵 혁신 영역



- 보험 수요 발생시, 적기 상품 구입 유도 (B2B2C 제휴)
- 새로운 담보의 미니보험 출시 (예: 귀가안심보험 등)
- 국내 최초 보험계약 통합 조회 서비스 (신정원 스크래핑 기반)
- 간편 통합 청구 서비스 (팩스대행)



B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: 종합]

향후 국내 보험 시장의 핵심 영역인 장기보험을 포함한 본격적인 상담/구매 혁신 추진 예정

B2C 사업 (자체 플랫폼 강화)

모든 보험 고객 니즈를
설계사 없이, 설계사보다 잘 대응할 수 있는
보험 전문 플랫폼 구축

- [상담] 개인 데이터 활용 맞춤형 보장 분석 제공
- 기존 보장 내역, 건강, 보험 상품 등 분석
데이터 지속 확장
- [가입] 모바일에서 고객이 직관적으로 이해할 수
있는, 손쉬운 보장 가입 기능 제공
- 보증에 따라 상품 비교/설계의 최적 활용
- [관리] 고객의 모든 가입 보험을 한 곳에서 가장
편리하게 관리
- 보험금 청구, 약관 대출, 계약 변경 등으로
제공 관리 기능 지속 확장

B2B2C 사업 (제휴 확대)

고객이 보장이 필요할 때
가장 편리하게 보험 가입이 가능하도록
플랫폼 제휴 확장

- 고객의 보장 니즈 발생 시점 지속 발굴
(예: 현재 여행 플랫폼 내 여행자보험)
- 고객 보장 니즈에 대응 가능한 상품 개발
- 구매 과정에서 가장 편리하게 가입 가능한 솔루션
구축 (임베디드형 확산)
- 취급 물량 확대를 통한 상품 경쟁력 확보
(원수사 대상 협상력 제고)
- 제휴 플랫폼 고객 및 고객 데이터의 보맵 인입 추진
- 장기적으로, 대형 제휴 플랫폼(포탈/이커머스
등)에 보맵 핵심 기능 탑재 추진

해외 사업

국내 시장에서
자체 구축한 획기적 보험 솔루션을
해외 보험 성장 시장에 전파

- 보험 고성장 중이며, 디지털 전환이 미비한 동
남아 중심 진출 (국가별 진입)
- 해당 국가 내 확고한 사업 기반을 기 구축한 파
트너와 제휴

B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: B2C]

자체 플랫폼 사업에서 보맵은 비대면 완결형 장기보험 상담/가입을 통한 고객경험 혁신 확장 추진

향후 보맵 혁신 집중 영역: B2C 사업



상담

가입

관리

청구

• 고객맞춤형 필요 담보 추천

- 1) 고객별 최적 보장: 간편 설문 + 공공 의료 데이터 기반 AI 분석을 통한 담보별 발병 가능성 및 치료비 지출 예측
- 2) 고객별 현 가입 수준 도출: 신정원 스크래핑 기반 개인별 보장 규모 도출 ('20년 8월 예정 마이데이터 사업권 확보를 통해 고객 데이터 확보 강화)

• 고객이 쉽게 이해 가능한 보장 담보 추천 UI/UX 구성

- 10대 담보별 상세 분석 내역 노출

• 고객이 담보를 직접 선택 가능한 모듈화 상품 출시

- 디지털 보험사 제휴 (예: 하나생명, 교보라이프 플래닛 등)

• 심사 자동화를 통한 온라인/모바일 가입 프로세스 완결

- 제휴 보험사 논의 중

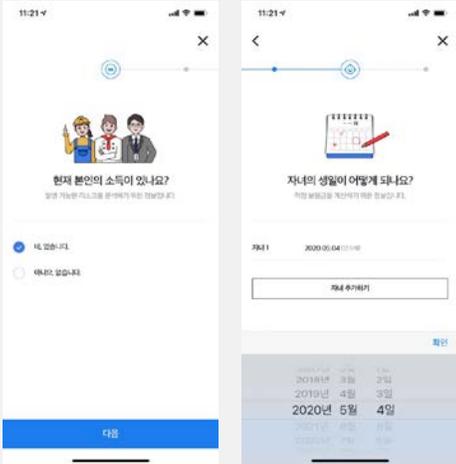
• 설계사 수수료 제거를 통한 보험료 절감

- 제휴 보험사 논의 중

B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: B2C]

보맵은 지속적 데이터 활용 확장을 통해 고객맞춤형 필요 담보 추천 기능 강화 추진

보맵 고객맞춤형 보험 담보 추천 기능 강화 방향성

	<p>간편 설문</p>	<p>+</p> <p>공공 의료 데이터</p>	<p>+</p> <p>현재 보장 수준</p>
<p>현재 데이터 활용내역</p>	<ul style="list-style-type: none"> 본인/배우자 소득, 자녀 보유 여부 등 7개 항목 	<p>가족력, 연령, 지역에 따른 발병률/치료비 도출 (국민건강보험공단, 건보심사평가원, 국립암센터, 삼성병원 등)</p> 	<p>신용정보원 ‘내보험다보여’ 서비스 기반 (가족 연동 가능)</p> 
<p>향후 활용 확대 방향성</p>	<ul style="list-style-type: none"> 건강 데이터: 개인별 건강검진 내역 등의 활용을 통한 발병률 예측 고도화 금융/보험 현황: 마이데이터 사업권 확보를 통해 고객별 현 보장 수준 및 가입여력 도출 정교화 		

B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: B2C]

고객이 필요한 담보를 명확히 이해하고, 직접 설계할 수 있도록 자세하면서도 쉬운 UI/UX 구성 추진

고객 맞춤형 필요 담보 추천 프로세스



- 10대 담보 영역에 대한 보장 필요 내역 & 현 보장 수준 요약



- 세부 담보별 고객 발병 확률 상세 설명 및 치료/진단비 필요 내역 상세 설명

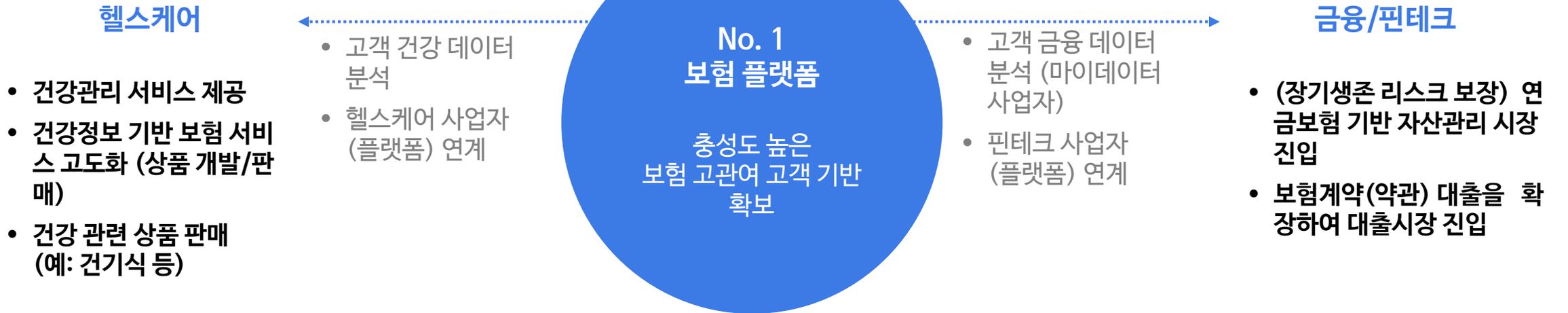


- 세부 담보별 보장 가입 필요 내역 상세 설명 (일반형 vs. 고급형 vs. 유사 보맵 회원 비교)



- 담보 내역별 최적 가입 시점 설명

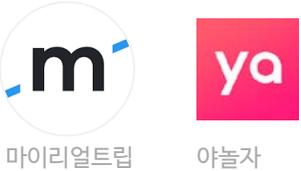
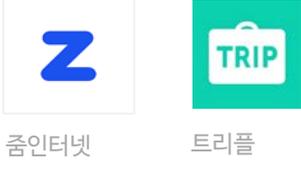
보맵 장기 사업 확장 방향성 (초기적)



B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: B2B2C]

고객이 다양한 보험을 가장 편리하게 구매할 수 있도록 제휴 보험 판매 사업의 지속 확장 추진
제휴 플랫폼 고객의 보맵 고객화 추진

향후 보맵 혁신 집중 영역: B2B2C 사업

여행자보험 고도화			신규 사업기회 발굴
제휴 플랫폼 확대	고객 구매경험 제고	판매 상품 확대	
<ul style="list-style-type: none"> 제휴 완료 플랫폼  <ul style="list-style-type: none"> 제휴 진행 플랫폼 	<ul style="list-style-type: none"> 임베디드 방식 적용: 여행상품, 항공권 구매 과정에 보험 가입 연계 (항공권 입력 정보 = 보험가입 입력 정보) 	<ul style="list-style-type: none"> 여행보험 카테고리 확대를 위한 추가 상품 소싱 항공기 연착 서비스: 예약 항공편 2시간 지연 확정 시, 해당 공항 라운지 사용 QR코드 발송 위약금보상보험: 질병, 상해, 입국 제한 등으로 여행 불가 시, 숙박/항공/패키지 위약금 보상 	<ul style="list-style-type: none"> 펫코노미보험: 보험료가 비싼 의료비 보장이 아닌 실제 자주 발생하는 대인/대물 배상책임, 유실비용 보상 (연 2만원) 이외 해외직구보험, 휴대폰 스크래치보험, 택시/대리기사보험 등 제휴 플랫폼 니즈가 있는 다양한 보험 상품 준비 중

B. 보맵 전략 방향성 [향후 전략 방향성: 해외]

국내 보험시장에서의 성과를 바탕으로 동남아 중심 해외 보험시장 진출 추진

보맵 x CHUBB 태국 MOU (2019.09.02 대통령님 태국 순방 동행)

보맵 신한퓨처스랩 인도네시아 1기 기업 선정

보맵 | 보험 | 인슈어테크

보맵, 태국 진출 발판 마련...처브와 사업협력 MOU

인어 선택 | Google 번역에서 제공 | 공유 1 | 댓글 0

인슈어테크 기업 보맵이 태국 시장 진출에 나선다.

보맵은 태국 방콕에서 지난 9월2일부터 이틀 간 '국경없는 스타트업, 하나의 생태계(Borderless Startup, One Ecosystem)'라는 주제로 열린 '한-태국 스타트업 서밋'에 참가해 처브(CHUBB)그룹의 태국법인인 처브 태국과 업무협약을 맺었다.

처브그룹은 전세계 54개국에 재물, 개인상해, 건강, 재보험, 생명보험을 제공하는 세계 최대 규모의 상장 손해보험기업이다.

이번 업무협약으로 양사는 비대면 보험 상품개발, 공동 마케팅 진행 등 파트너십과 역량을 강화하고 협력을 확대해 나갈 예정이다. 이를 통해 보맵은 태국 진출을 위한 발판을 마련하게 됐다.



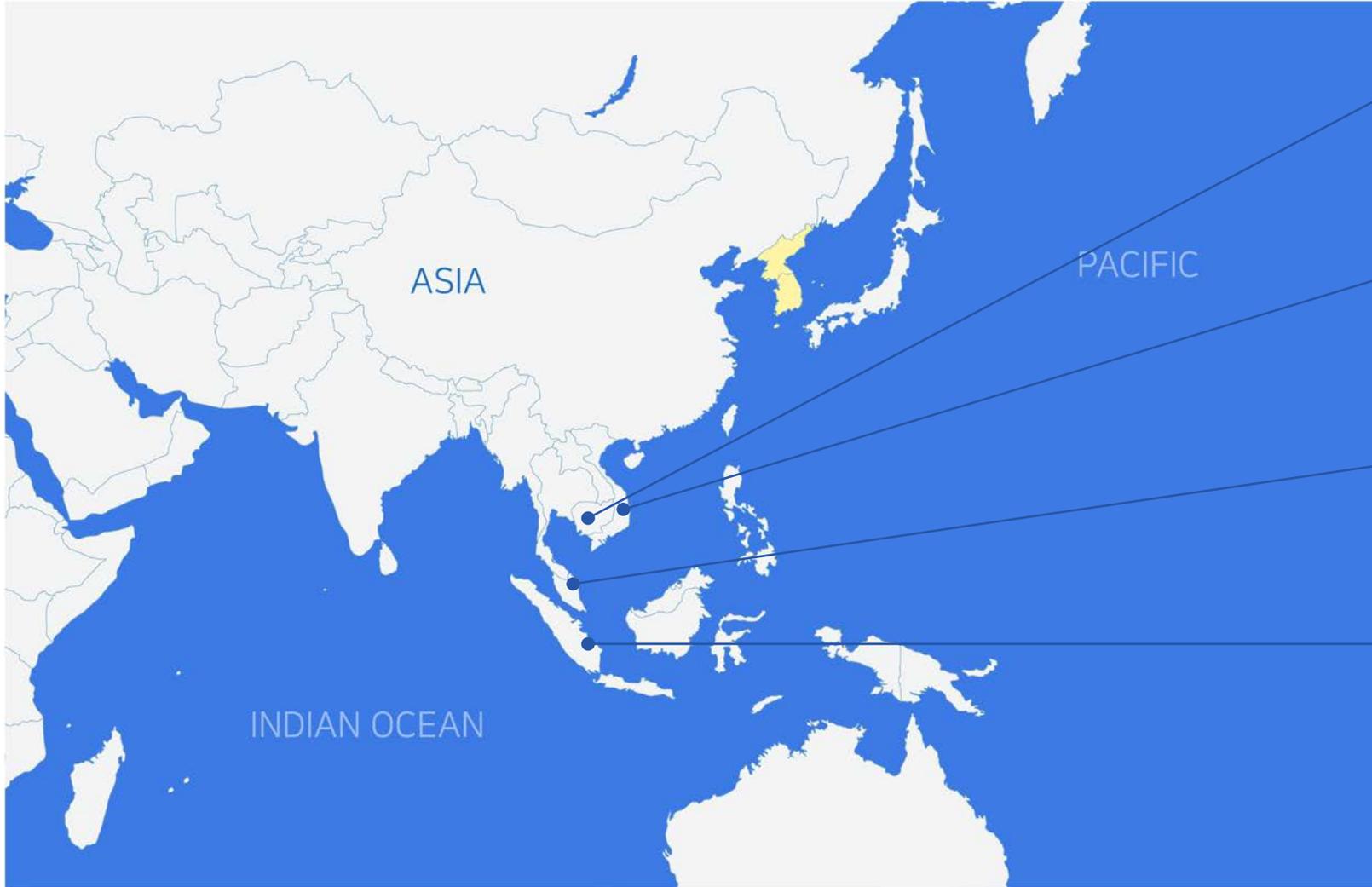
인도네시아 퓨처스랩 개소식 행사에는 신한은행장과 신한금융부사장, 한국핀테크지원센터, 은행연합회, 한국성장금융, 코하이브, 양국 핀테크기업 및 투자자 등이 참석했다.

신한금융그룹은 이날 행사를 통해 그동안 국내외에서 핀테크랩(퓨처스랩)을 운영해온 경험을 바탕으로 인도네시아 진출을 원하는 국내 스타트업과 인도네시아 유망 스타트업 발굴 및 육성 계획을 발표했다.



B. 보맵 전략 방향성
[향후 전략 방향성: 해외]

국내 시장 내 성공 모델을 활용하여 동남아 현지 선도 보험사와 제휴를 통한 진출 추진 예정



 **태국**
Chubb Thailand
JP Insurance

 **베트남**
PTI Insurance

 **말레이시아**
Chubb Malaysia

 **인도네시아**
BCA Insurance
삼성화재
Pasar polis

Fin.
감사합니다.

