



해외 인슈어테크 부문 투자 동향

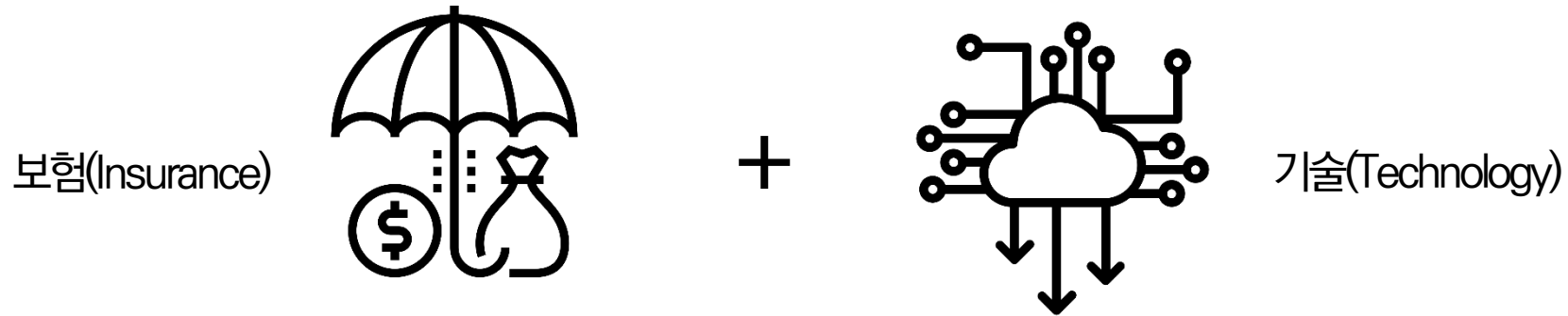
이 정 우

2023.9.1.



1. 서론

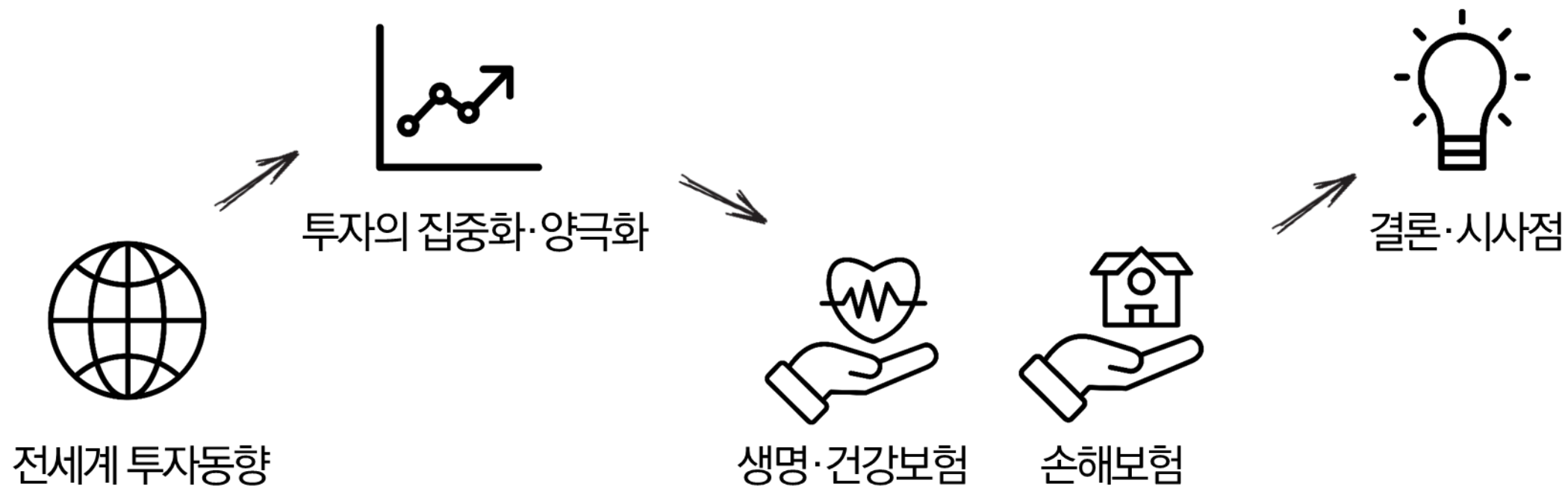
인슈어테크(Insurtech)



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

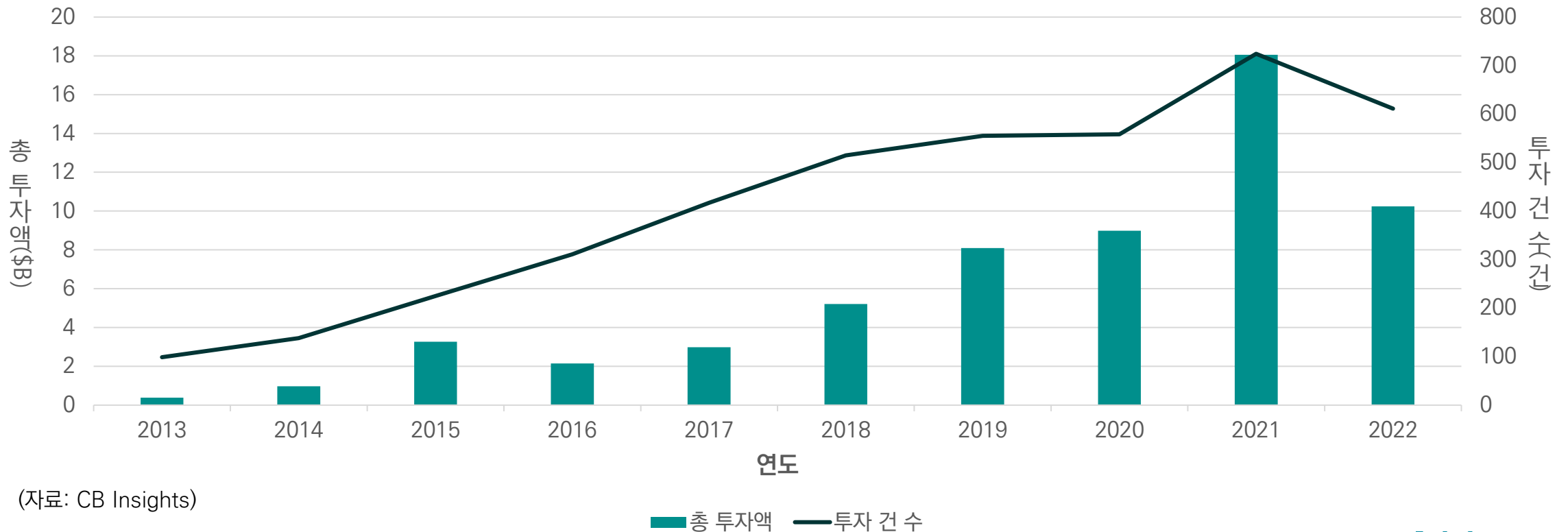
- 인슈어테크는 ICT기술을 이용하여 보험산업 디지털 전환을 주도하고 있음
- 보험산업의 디지털전환 방향을 인슈어테크에 대한 투자를 통해 살펴봄
- 설립연도가 1995년이거나 그 이후인 963개의 미국 기업을 대상으로 조사함

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

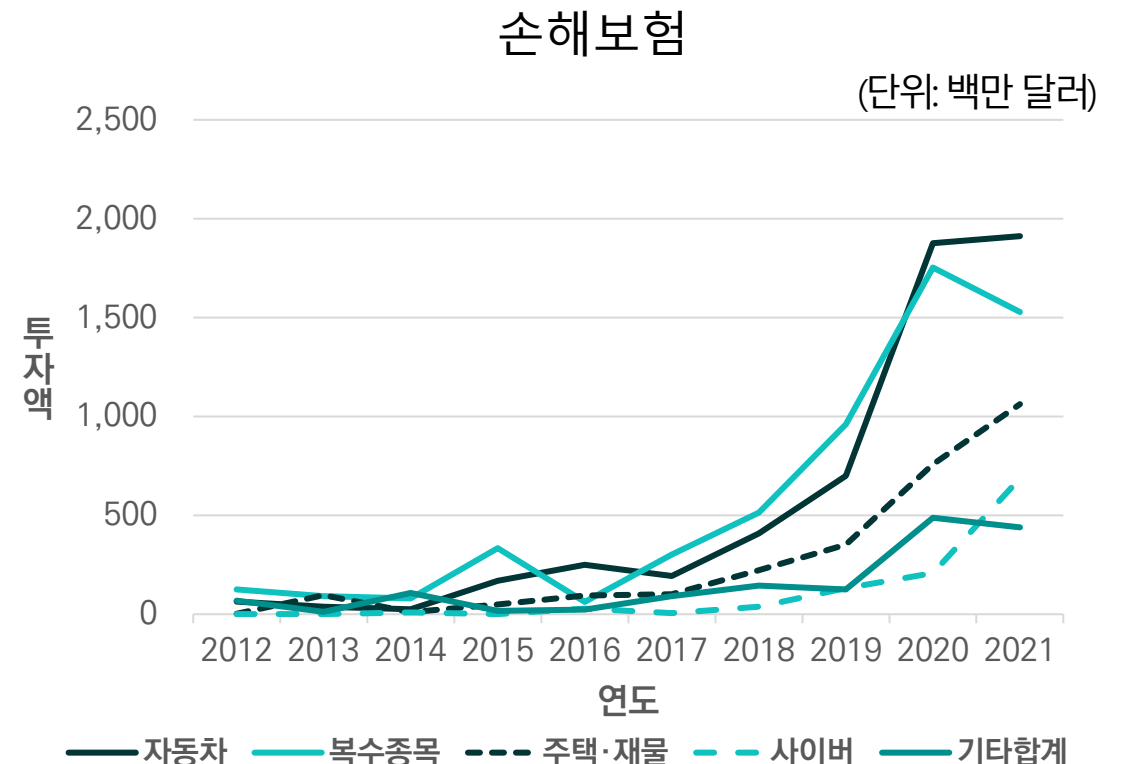
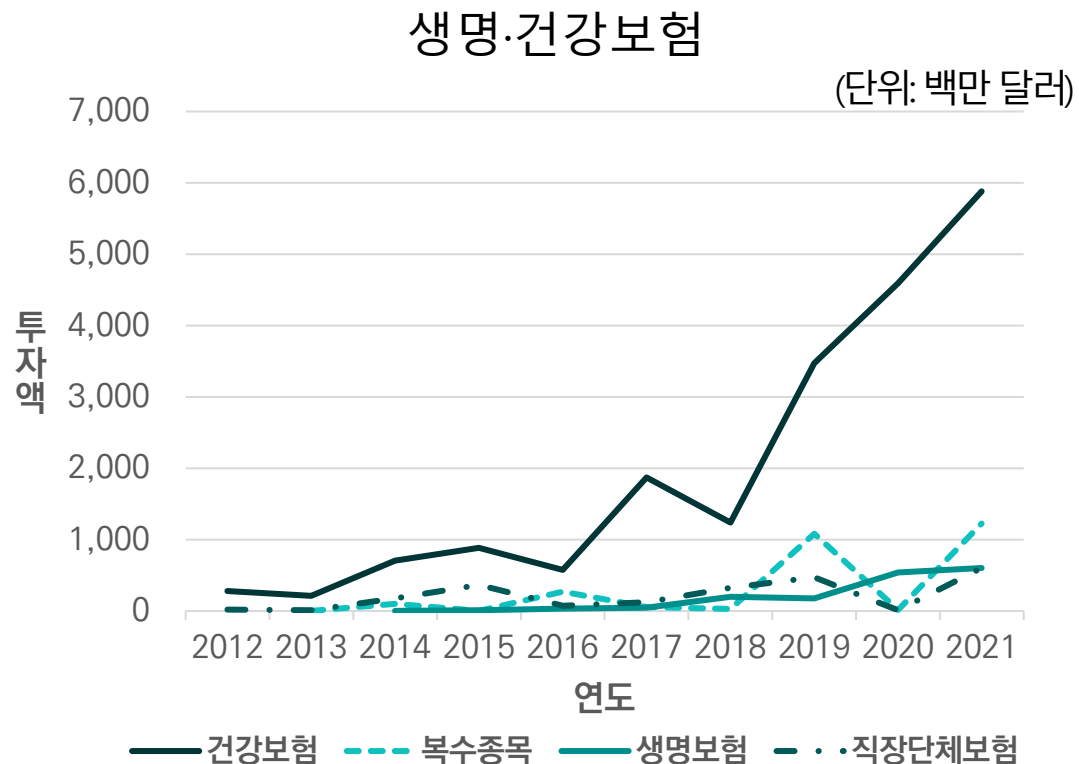


3. 투자의 집중화·양극화

- 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

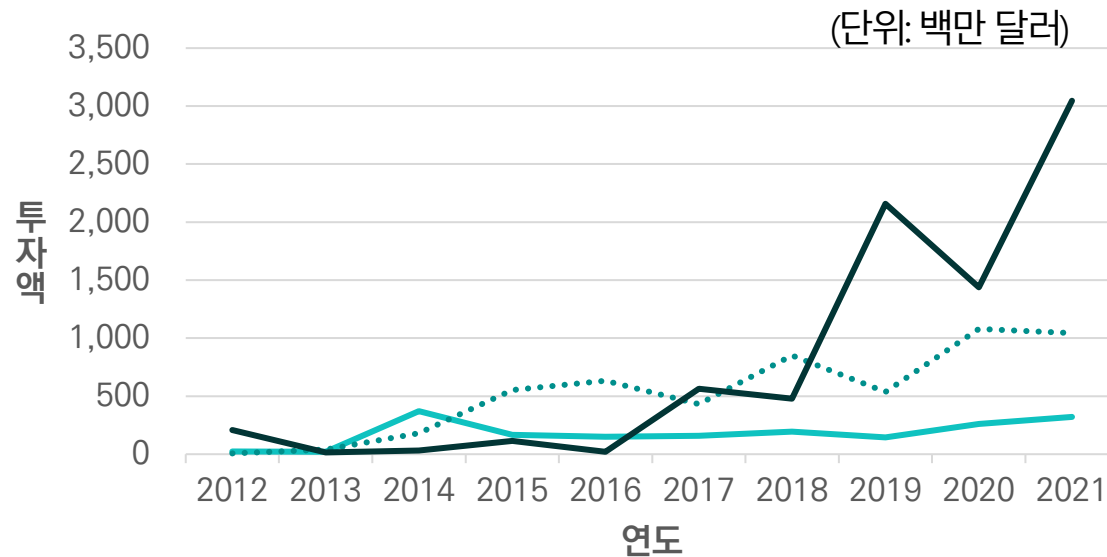


(자료: 이정우 외(2023))

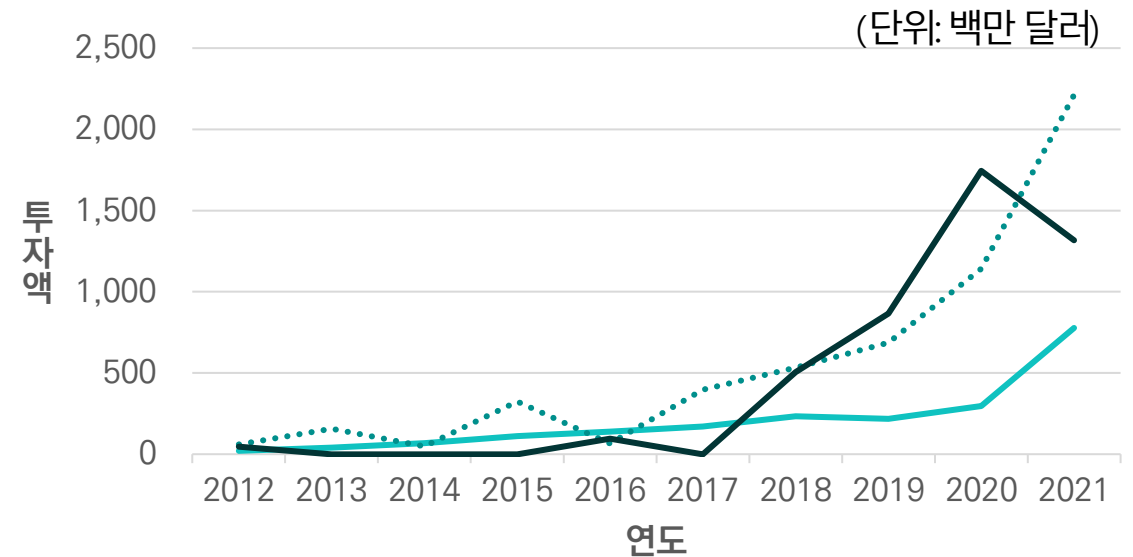
3. 투자의 집중화·양극화: 투자 단계별

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

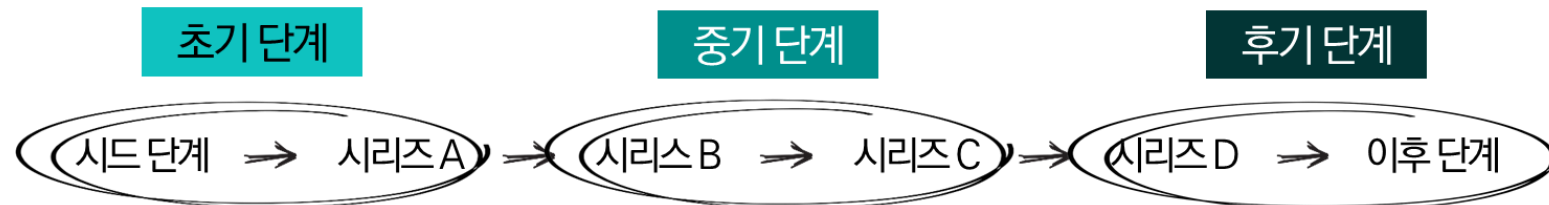
생명·건강보험



손해보험



(자료: 이정우 외(2023))



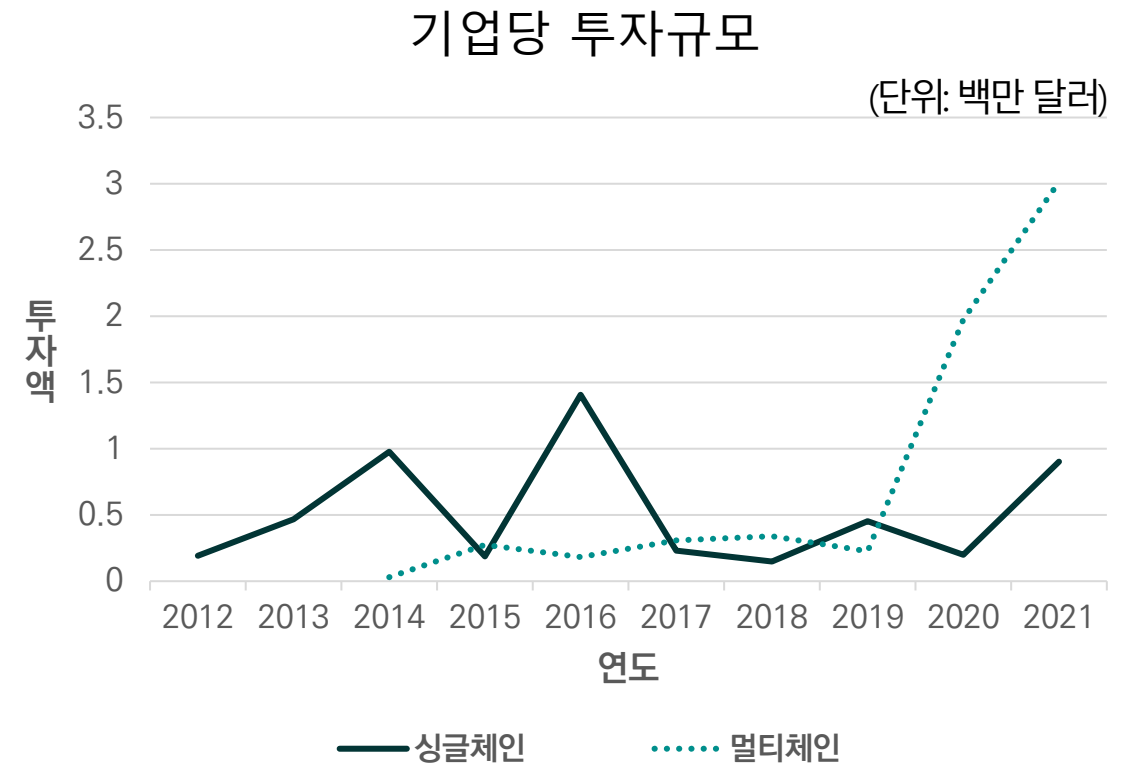
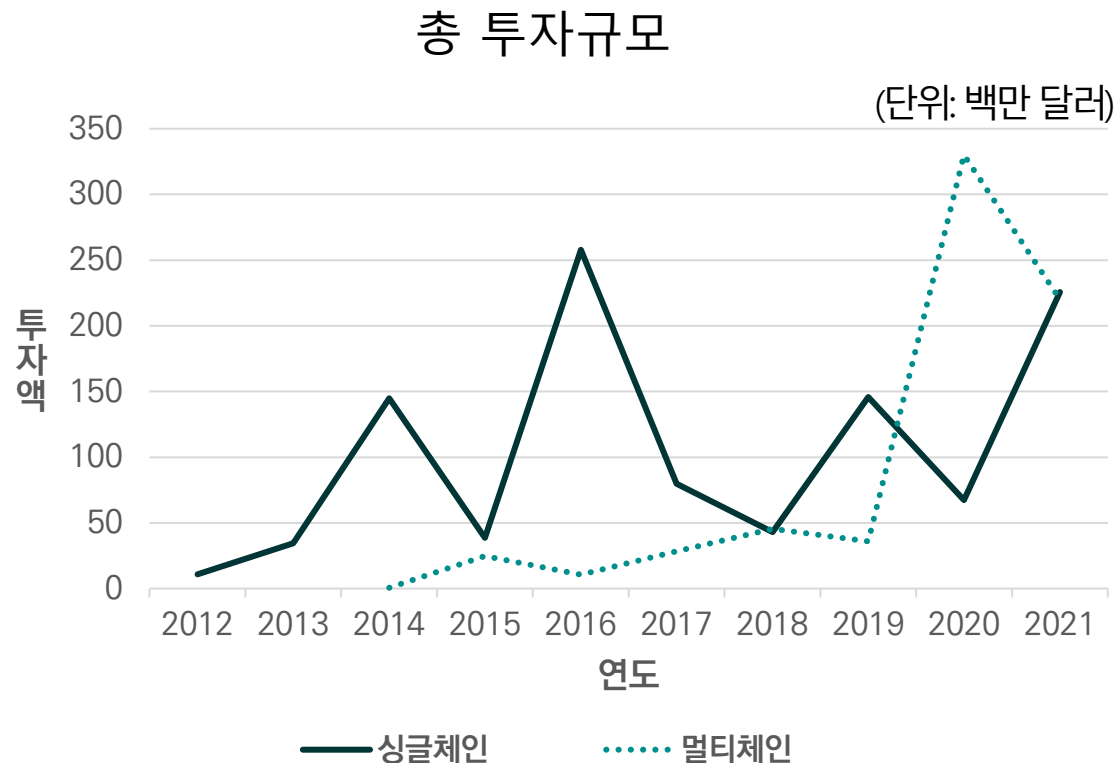
4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

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



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

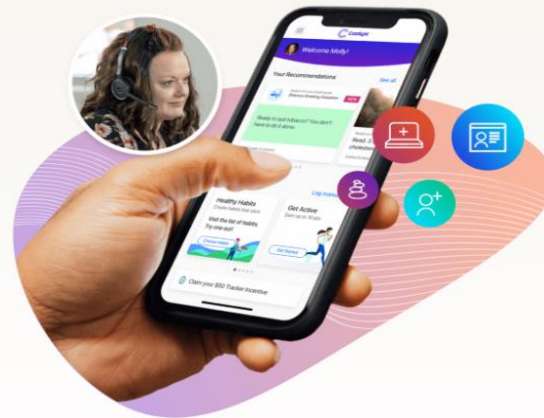
텔레매틱스



웨어러블



We deliver the industry's leading navigation experience using data, technology, and a team of clinical experts



Unmatched data and personalization

We've spent over a decade aggregating data, building integrations, and honing machine learning algorithms to power a deeply personalized navigation experience that maximizes engagement and improves outcomes.

Digital front door for member engagement

We centralize health and wellbeing benefits in one place, giving your members an intuitive and engaging digital experience, accessible 365 days a year.

[Watch video →](#)

Clinician-led team of experts

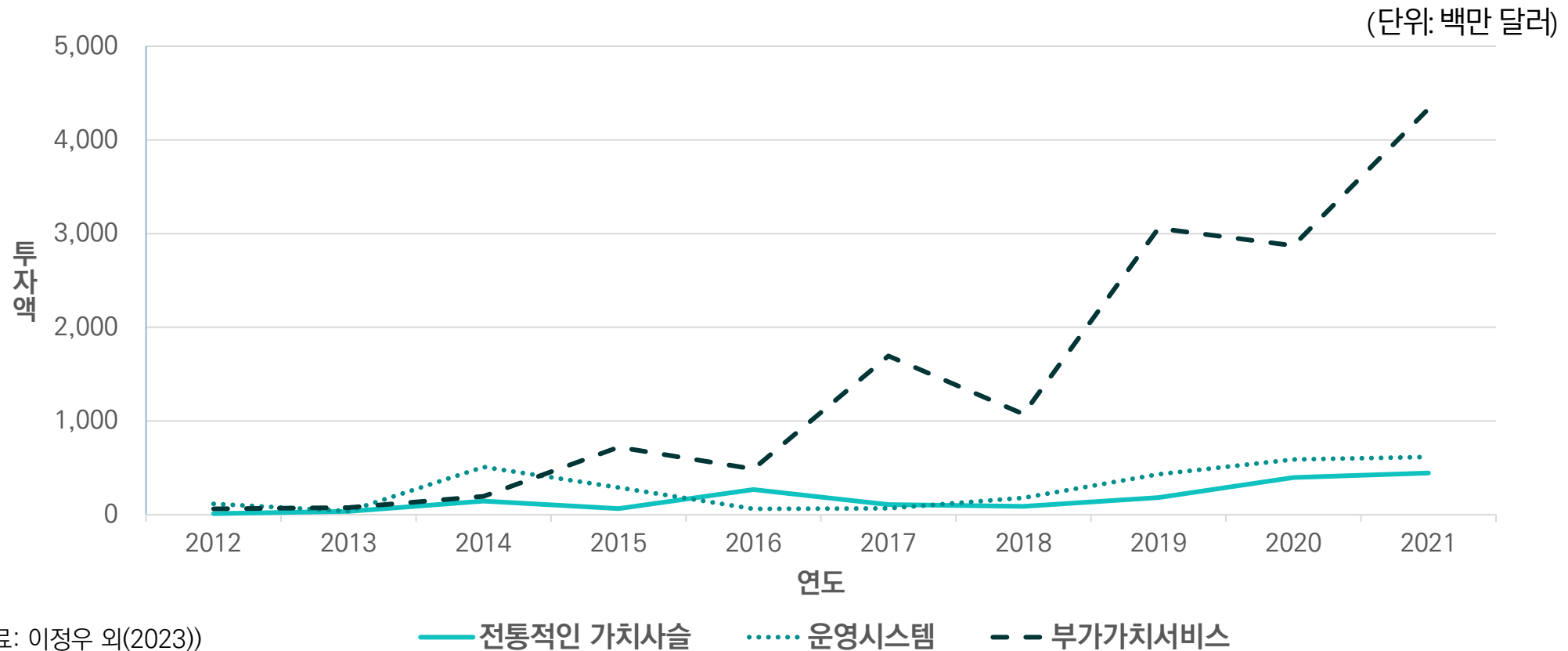
We provide high-touch advocacy that complements your members' digital experience so they can navigate health and wellbeing on their terms—digital when they want it, human when they need it.

[Watch video →](#)

자료: <https://www.castlighthouse.com/>

4. 생명·건강보험: 전통적인 보험가치사슬의 확장

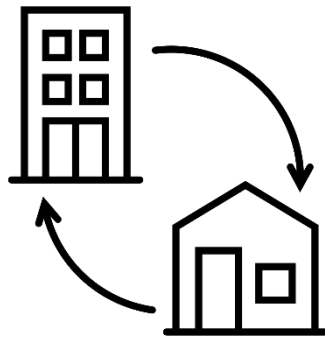
- 새로운 시장인 부가가치서비스나 운영시스템을 제공하는 기업에 대한 투자가 급격히 증가함



전통적인 가치사슬: 싱글체인 + 멀티체인

5. 손해보험: 마케팅 및 부가가치서비스의 성장

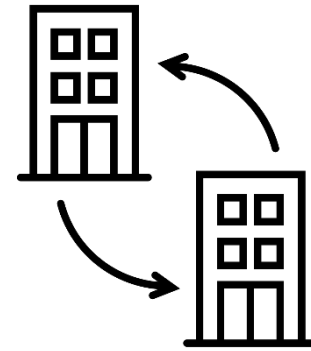
- 손해보험은 종목별 성격에 따라 다른 투자 동향을 보임



B2C

(기업과 소비자 간 거래)

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



B2B

(기업 간 거래)

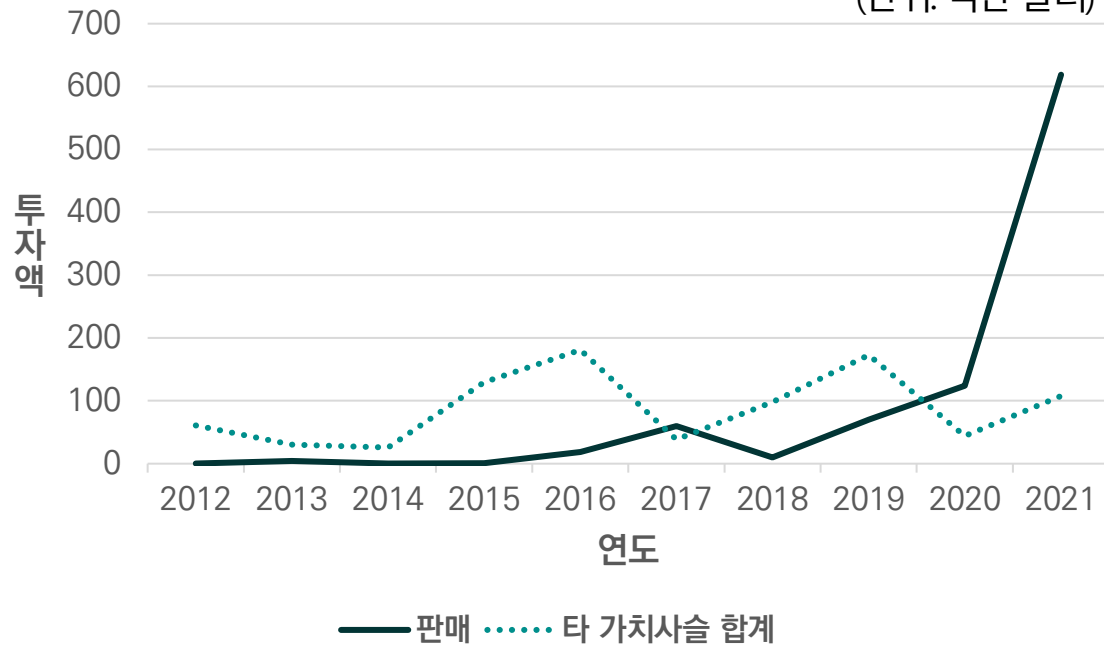
- ✓ 기업 수가 한정적
- ✓ 모집보다는 데이터 제공을 통한 보험인수(Underwriting) 등 위험평가에 혁신이 필요

5. B2C 손해보험: 보험 모집, 마케팅의 성장

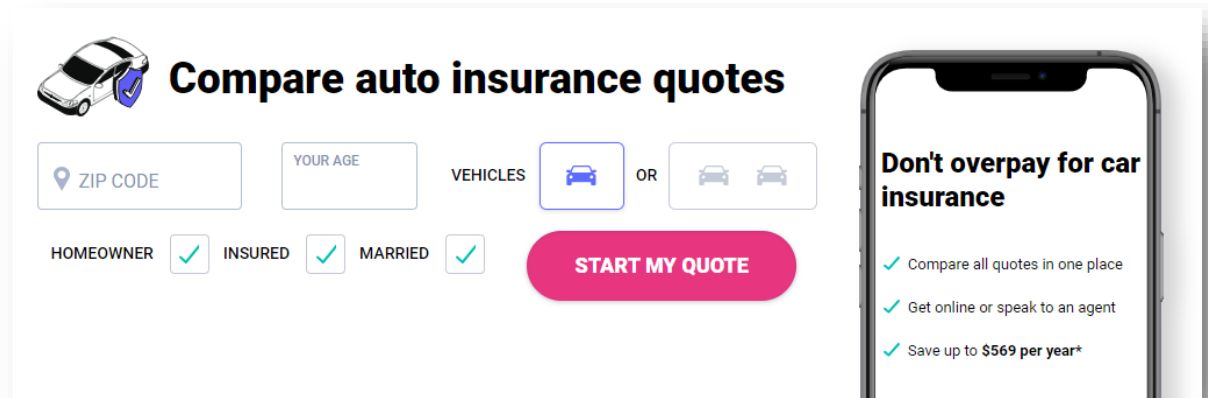
- 자동차보험은 인기받은 중개·대리회사, 마켓플레이스, 마케팅 등 보험모집과 관련한 기업에 대한 투자가 증가함

자동차보험

(단위: 백만 달러)



(자료: 이정우 외(2023))



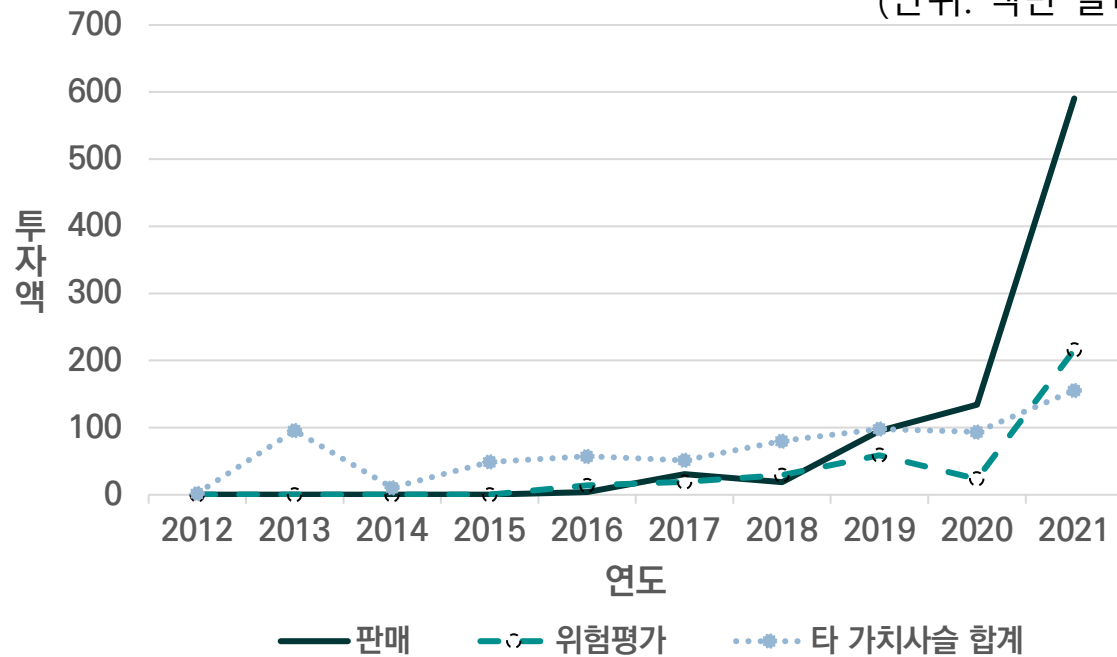
자료: <https://www.agilerates.com/auto-insurance/>

5. B2C 손해보험: 보험 모집, 마케팅의 성장

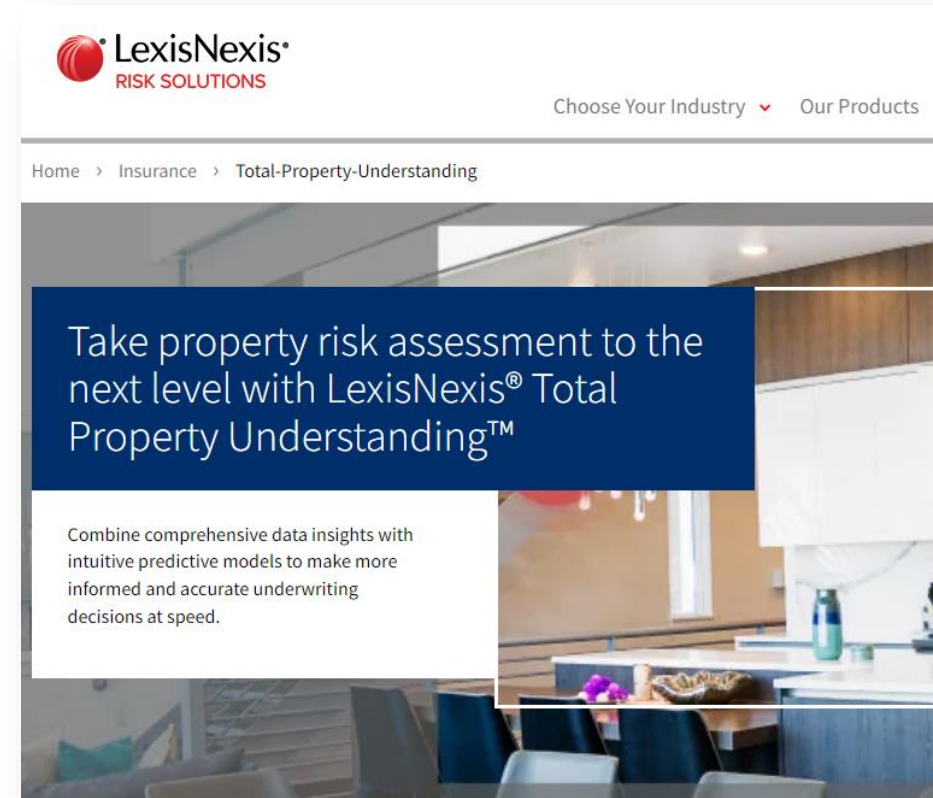
- 주택·재물보험은 보험모집에 관한 투자가 가장 많았고, 그 밖에도 부동산에 관한 정보를 제공하여 위험평가에 혁신을 주는 기업에 대한 투자가 증가함

주택·재물보험

(단위: 백만 달러)



(자료: 이정우 외(2023))



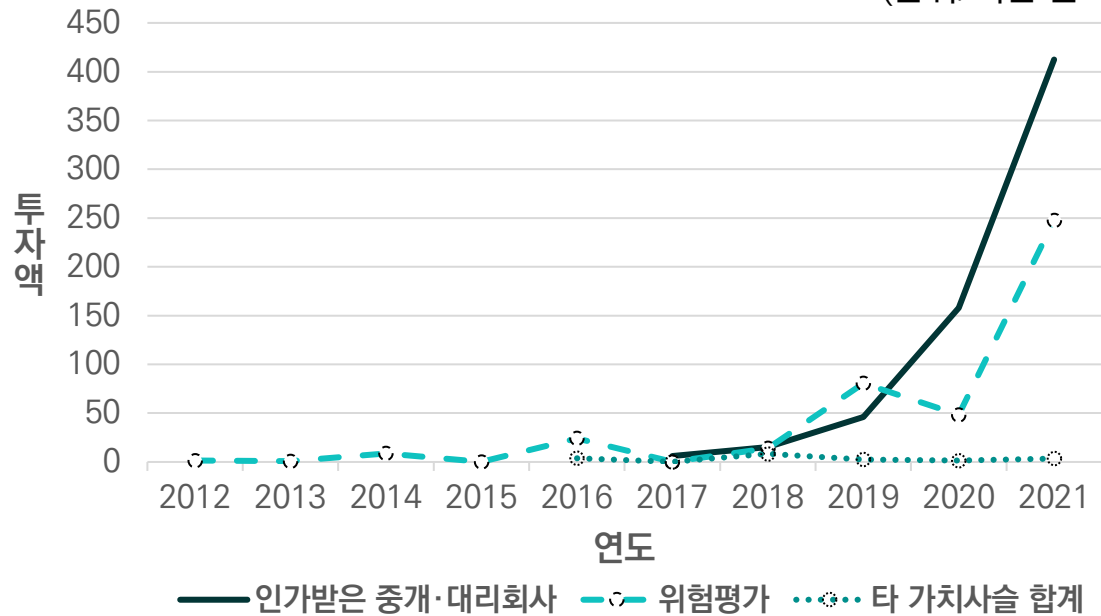
자료: <https://risk.lexisnexis.com/insurance/total-property-understanding>

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

사이버보험

(단위: 백만 달러)



(자료: 이정우 외(2023))

Current risk breakdown

[Request remediation](#)

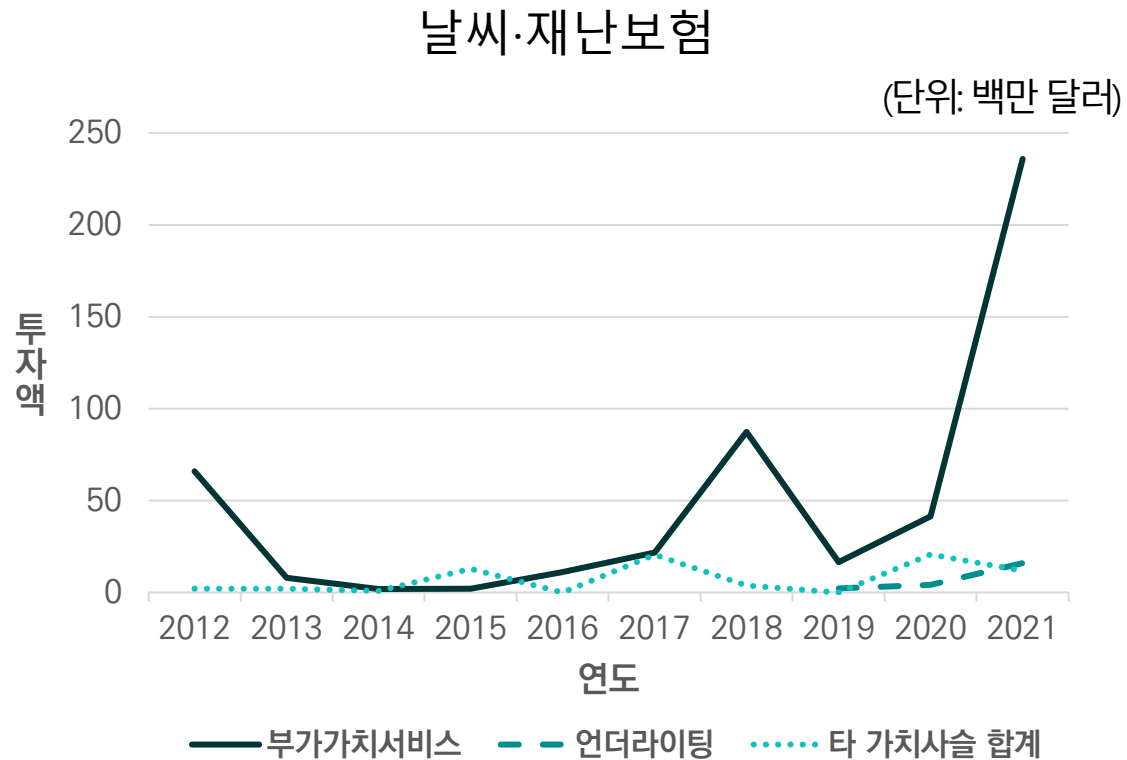
!!!! Critical	2 risks identified	24/40 domains at risk	Remediate →
!!! High	8 risks identified	32/40 domains at risk	Remediate →
!! Medium	12 risks identified	20/40 domains at risk	Remediate →

[View all risks →](#)

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

5. B2B 손해보험: 위험예측, 평가의 혁신

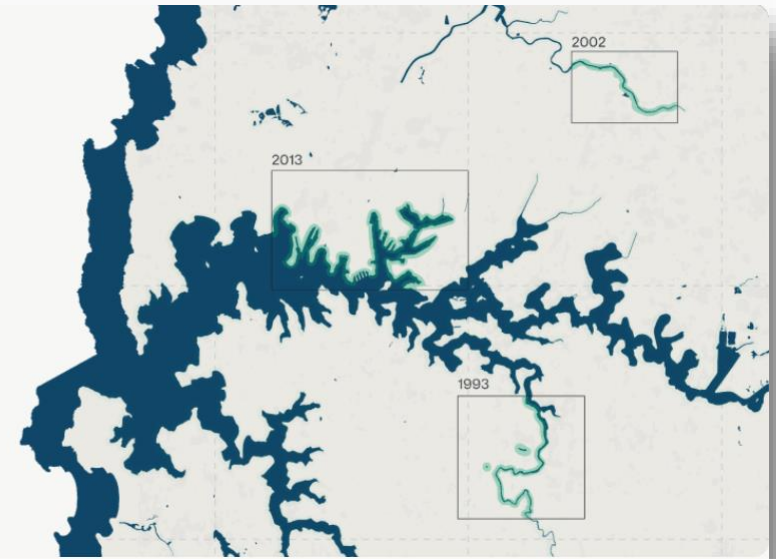
- 날씨·재난보험은 데이터 제공, 예측·예방서비스 제공하는 기업에 대한 투자가 집중되었음



(자료: 이정우 외(2023))

A paradigm shift in flood science

Floodbase's technology integrates satellite-based observations with hydrological and meteorological data, models, and other ground observations to generate seamless, near real-time flood maps that enable profitable flood policy design and automated triggering for the first time ever.



자료: <https://www.floodbase.com/>

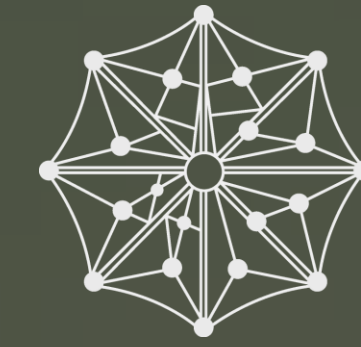
6. 결론 및 시사점

- 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



INSURTECHASIA
ASSOCIATION

Asia Insurtech Evolution

KOREA FINTECH WEEK 2023

Aug. 30th, 2023(Wed) – Sept. 1st, 2023(Fri) | Dongdaemun Design Plaza (DDP)



Financial Services
Commission



FINTECH CENTER
KOREA



INSURTECH ASIA ASSOCIATION





474 INSURTECHS IN ASIA
83% P&C – 17% LIFE

ASIA INSURTECH TRENDS

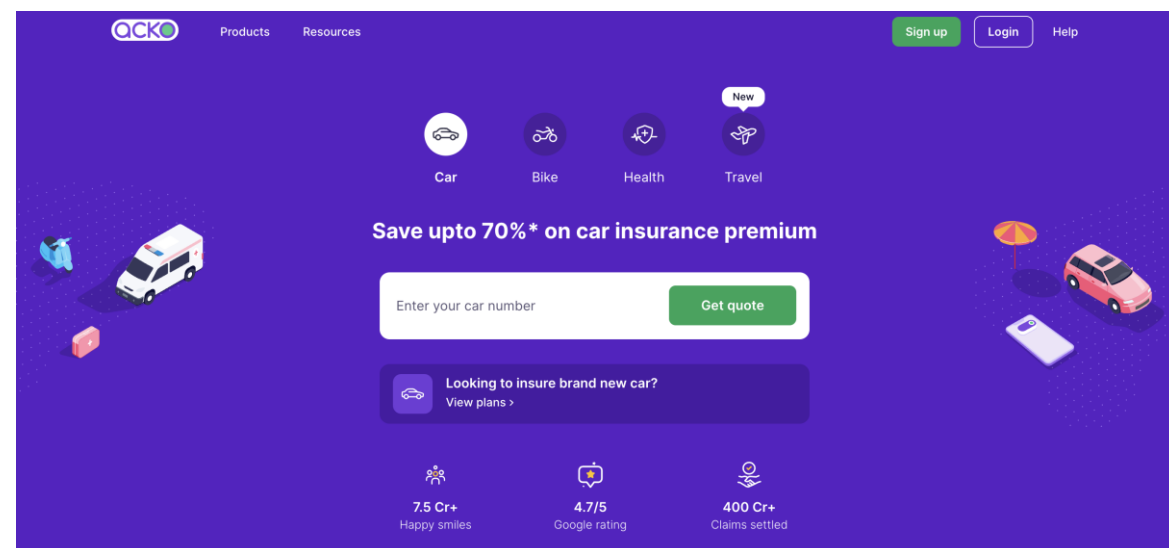


- B2B dominant model, collaborate with insurers rather than disrupt
- Distribution insurtech in large domestic markets (China, India, Indonesia)
- Embedded insurance and Omnichannel
- Startups starting to explore MGA models

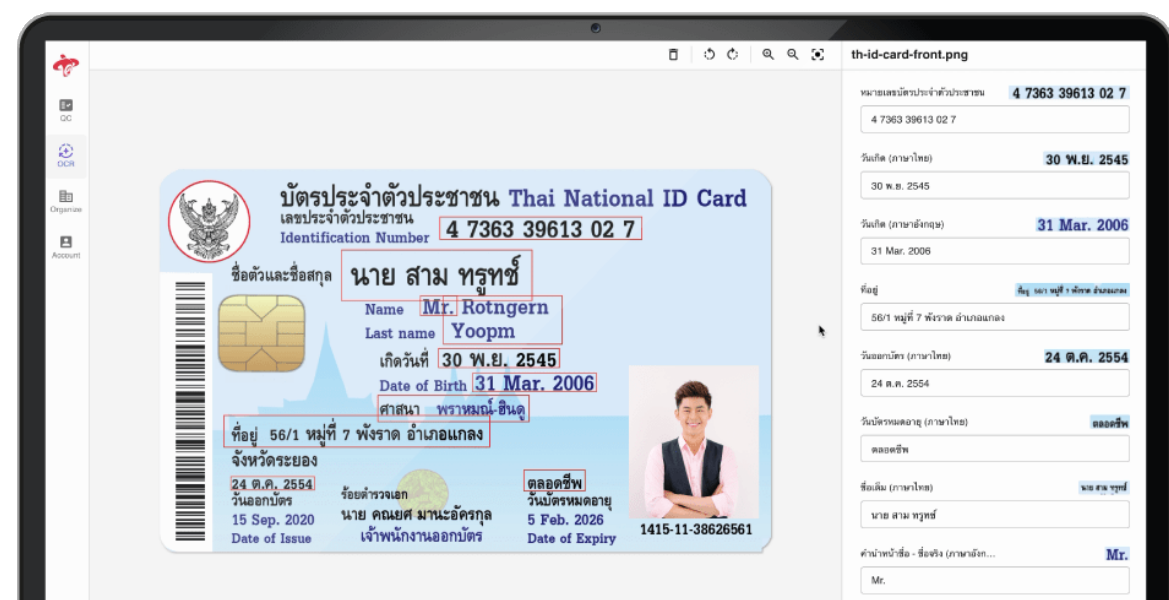
INNOVATIVE BUSINESS MODELS

DISTRIBUTION

Acko Online purchase (Car, Health, SME)



EKYC

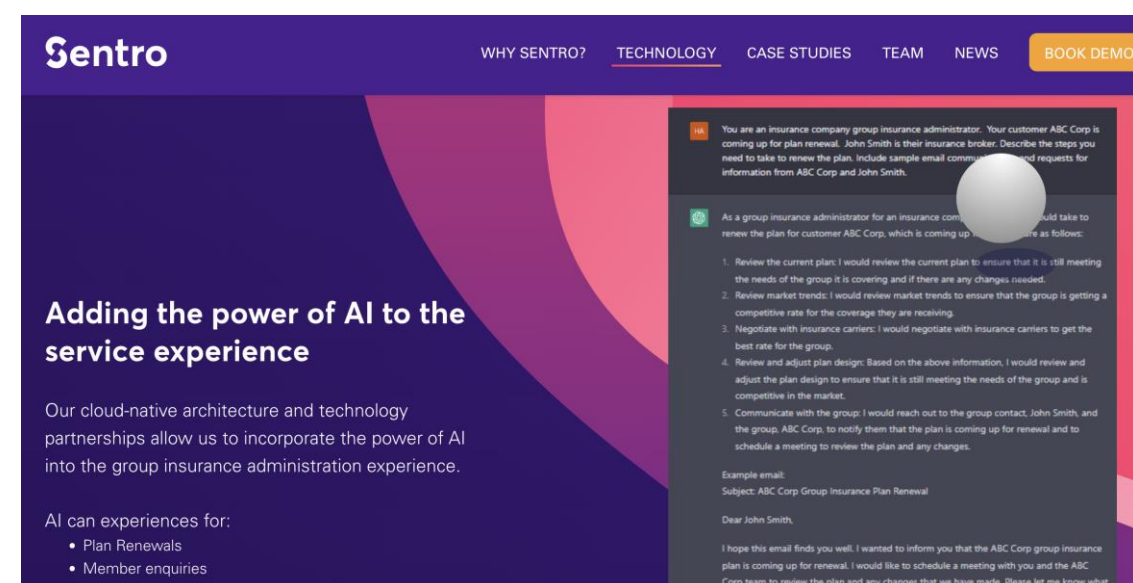


SERVICE

Digital Locker in India

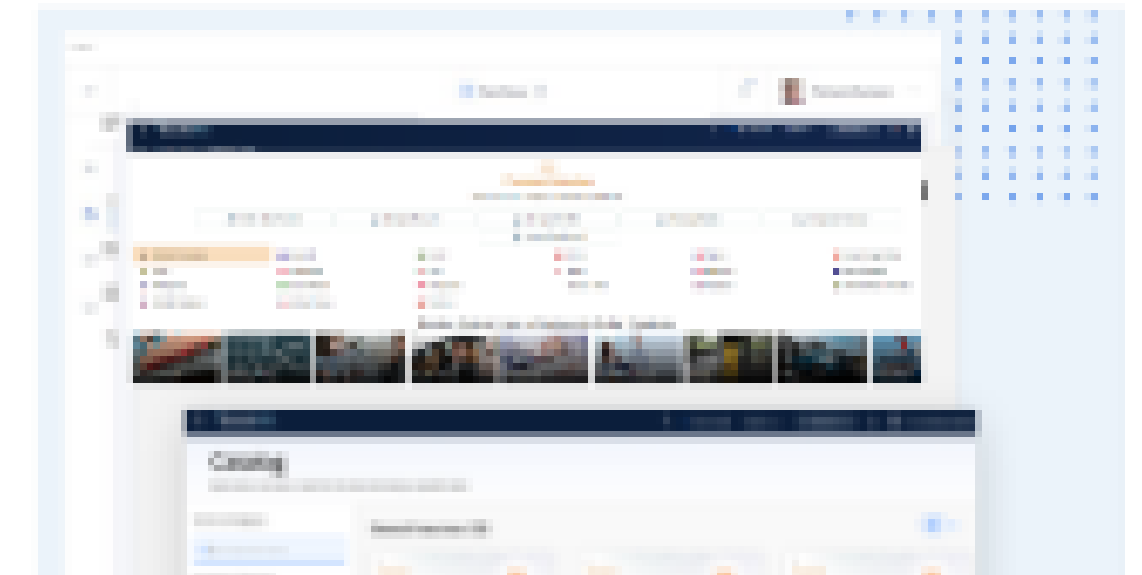


Insurtechs are building ChatGPT experienced for insurance

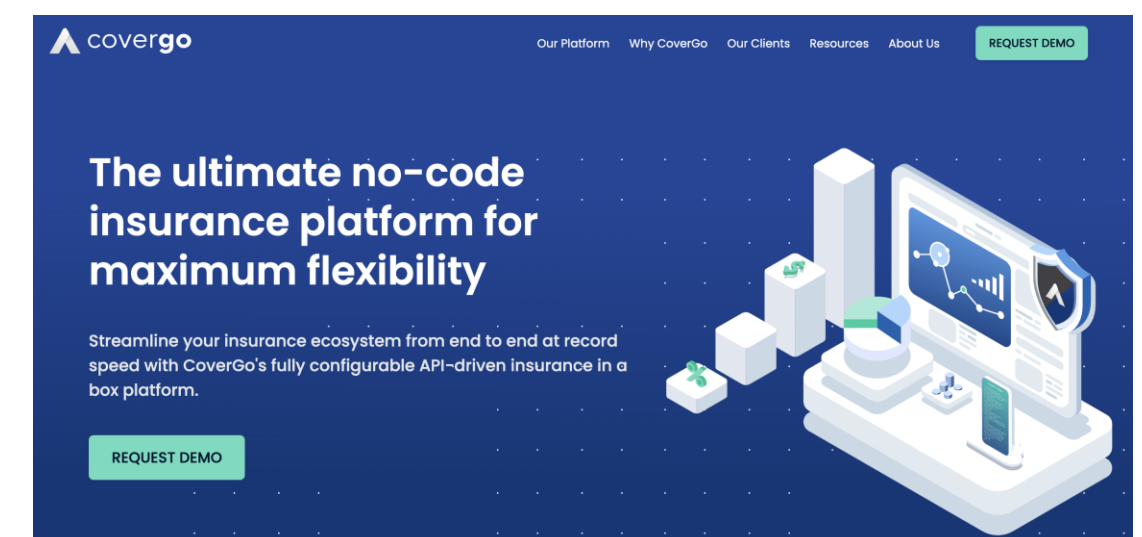


ENABLE

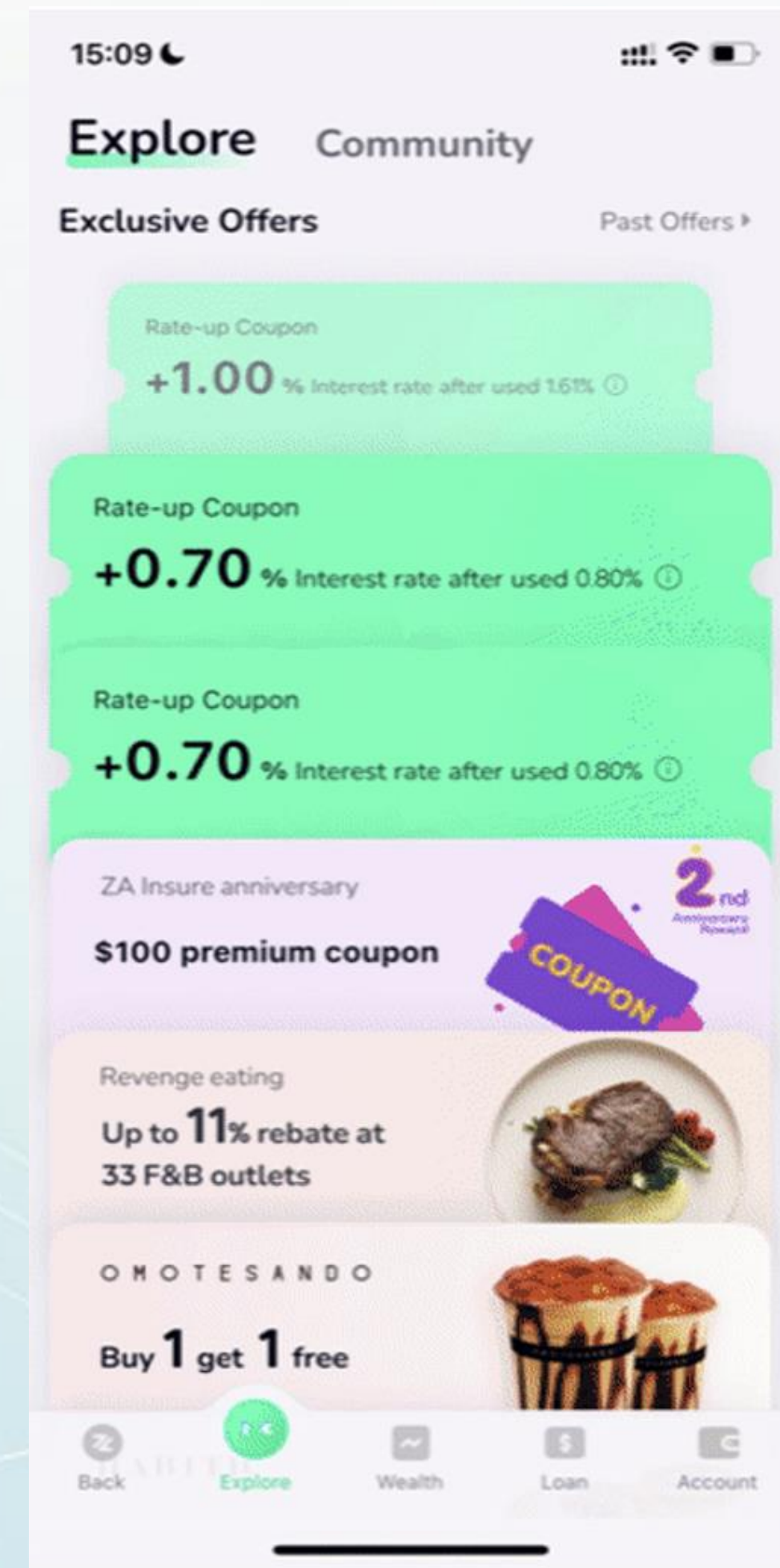
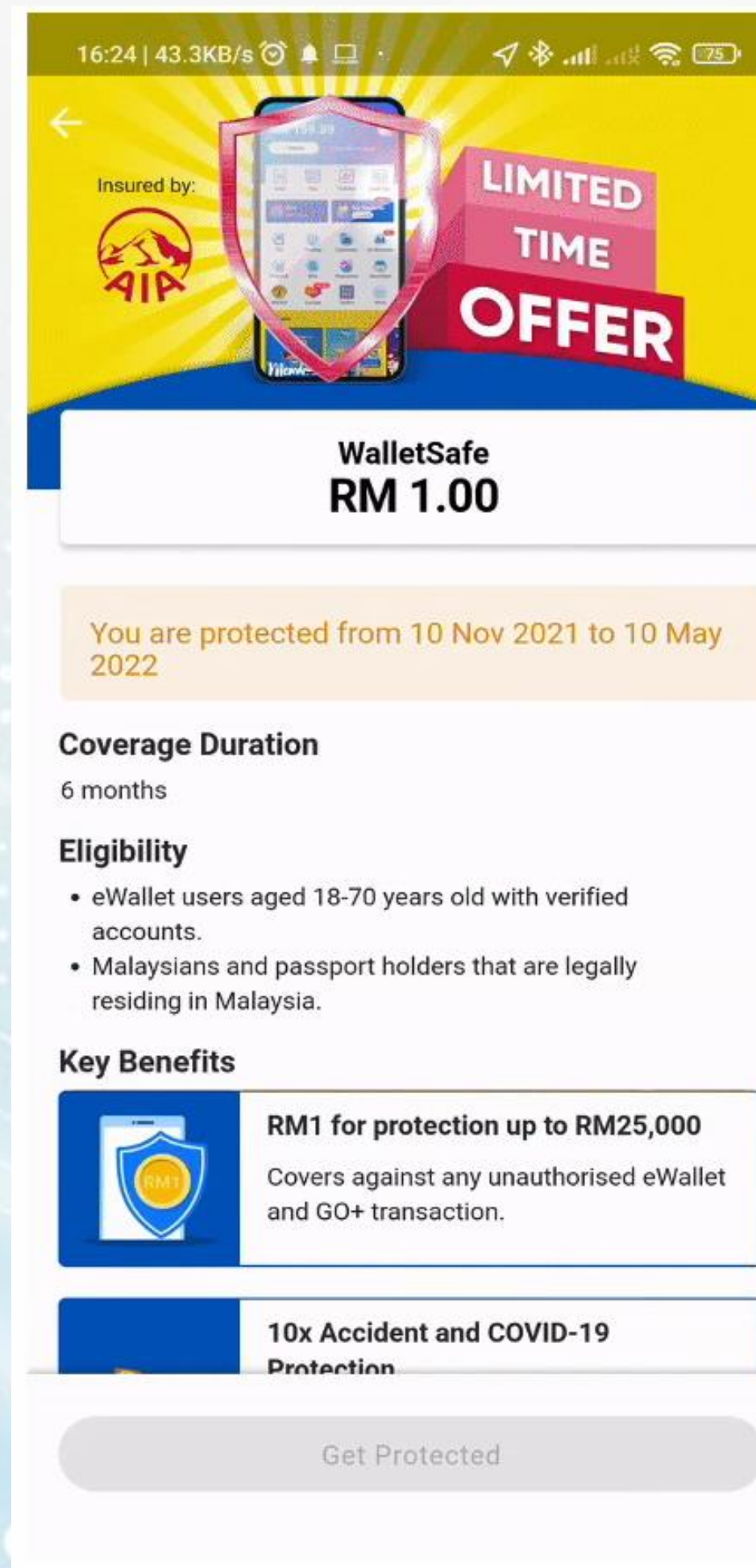
Middle Office SaaS



API platforms



EMBEDDED INSURANCE



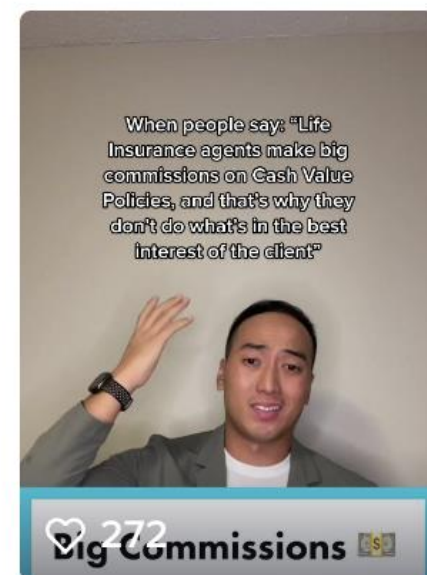
- Insurtech models are bringing a B2B2C models where insurance gets embedded within the larger digital ecosystems

OMNICHANNEL MODELS

life insurance agents

37.6M views

Discover short videos related to life insurance agents on TikTok.
Explore the latest videos from hashtags: #lifeinsuranceagents,
#lifeinsuranceagent, #lifeofinsuranceagents, [See more](#)



 vinhfloresle Vinh Le

It's easier to assume than it is to learn ¹⁰⁰ #moneytok...

272 Likes, 39 Comments. TikTok video...

6465 views | 🎵 original sound - Vinh Le



 erikaaguilar88... Erika Aguilar

What I do as a life insurance agent BUILDERS EDITION 💖

402 Likes, 9 Comments. TikTok video...

13.5K views | 🎵 Love You So - The King Kh...

- Insurtech models are bringing together online and offline to provide the hybrid approach
- Uniquely suitable for insurance due to its inherent complexity and need for trust
- Social media and messaging apps are a the most common origination channel
- Increasingly supplement digital-only channels with targeted tele-support

REGULATORY ENVIRONMENT

Risk-based approach

- Can launch new products and use new technologies without the need to first file or notify regulator
- Initial risk deemed low and relies on insurer's internal risk assessment
- Once size threshold of policies sold or premiums collected is reached, regulator notification starts to ensure sufficient controls in place to control the risks

Rules-based approach

- Need to file and/or notify regulator before launching new products and use new technologies
- Black and white rules of what can and cannot be done, typically interpreted by compliance professionals and lawyers in insurance

CHALLENGES AND LEARNINGS

Sandbox

For more complex business models where customisation is required to balance the risks and benefits of the experiment.

Sandbox Express

Fast-track approvals for activities where the risks are low and well understood by the market. Rely on disclosures and pre-determined rules.

Sandbox Plus

One-stop assistance in areas of regulatory support and financial grant.

- Each country has their own approach to regulation and licensing, therefore making it much slower and more expensive to scale
- Initiatives such as Sandbox while good in intent have had limited impact and most startups chose to get a full license when they were ready, fearing to get stuck in the experimental stage
- Express sandbox (approval in less than 28 days) did not significantly improve the outcomes

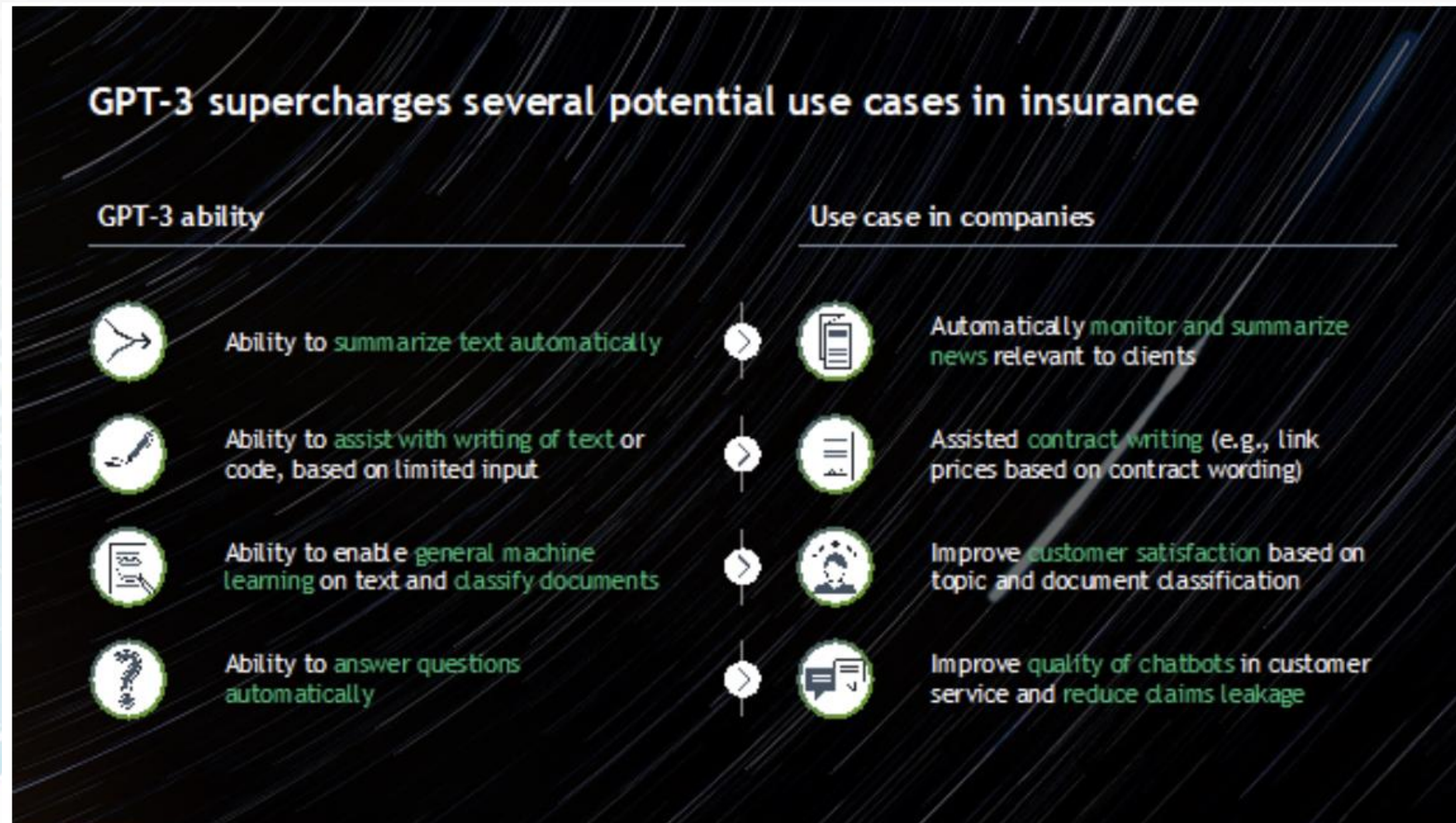
OPPORTUNITIES: PROACTIVE RISK MANAGEMENT AND MITIGATION

- Segments with existing data availability
- Or offer bundled solutions for non-insurable in-demand risks
- Incorporate data as a pricing factor
- Move into dynamic pricing, once enough historical data and losses collected



Cowbell SME Cyber Insurtech

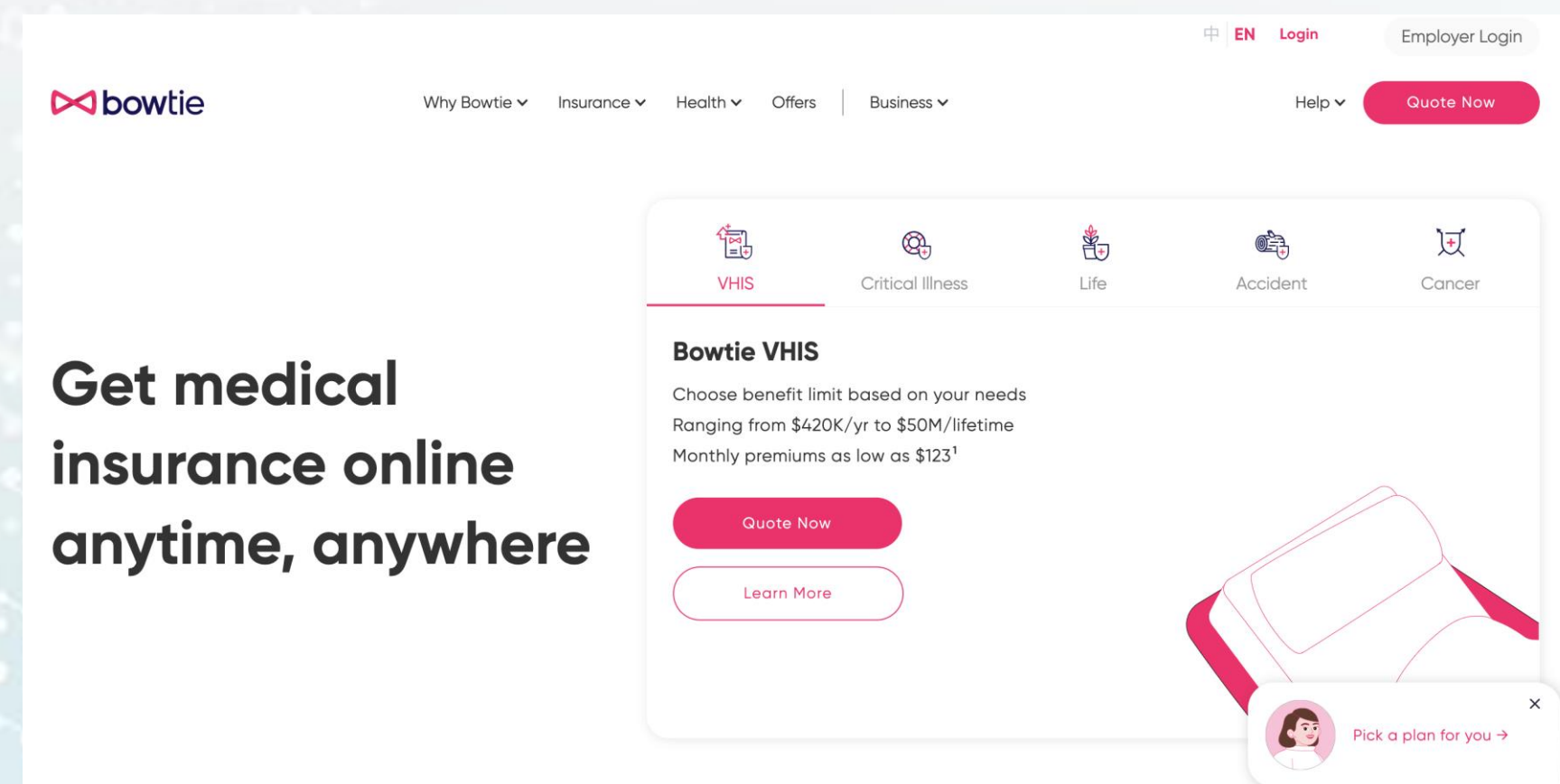
FUTURE: AI + INSURANCE

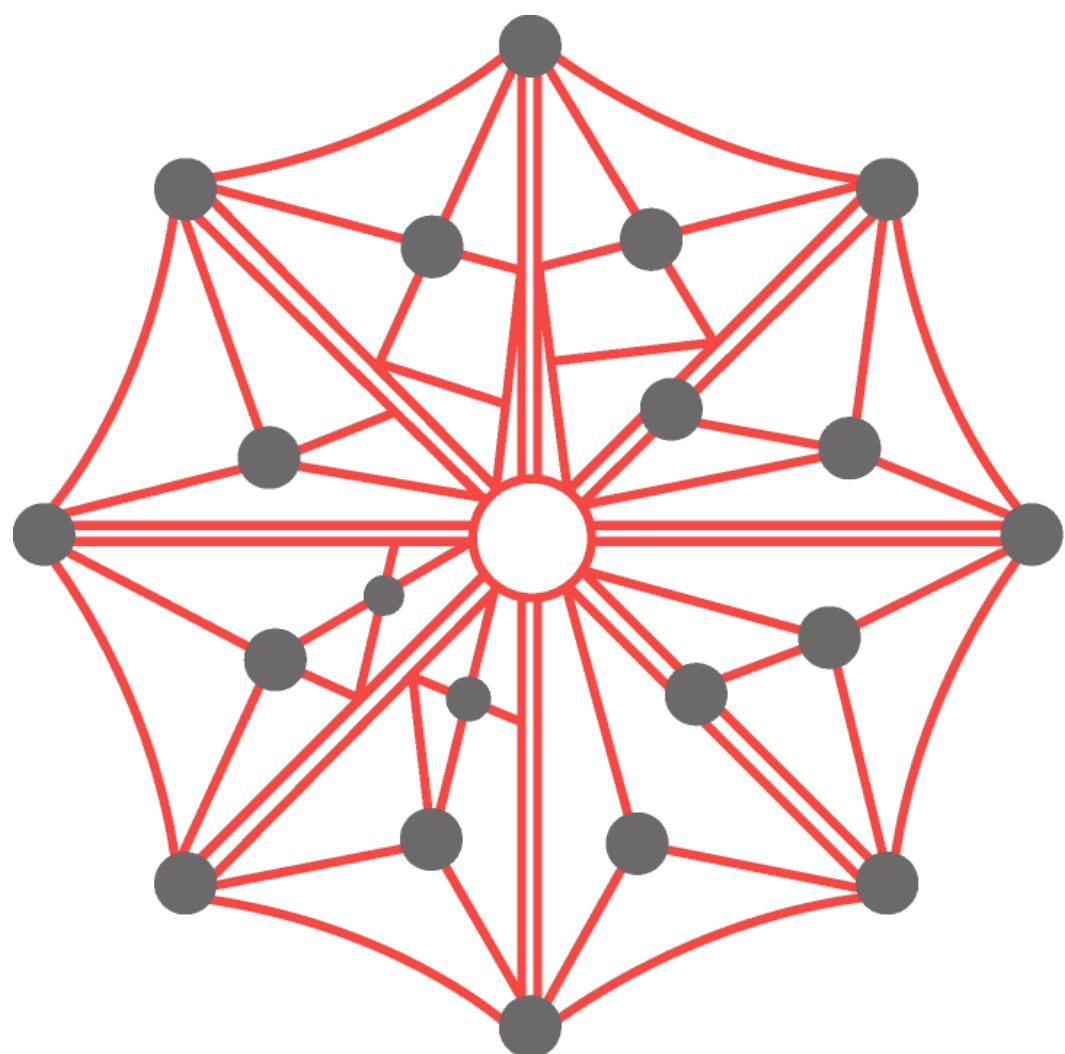


- Significant opportunity to improve efficiency and customer experience
- Need pay close attention to data privacy and develop innovation capabilities

IMPLICATIONS

- Insurtech needs new insurance products, risk-based regulation needs to support it
- Insurtech speed, funding, and international growth is important to success
- Next phase of insurtech will go deeper into using data, so a right balance between privacy, data safeguards, and innovation needs to be created





INSURTECH *ASIA*

A S S O C I A T I O N

SHAPING THE FUTURE OF INSURANCE