

インシュアテックのビジネスモデルの進化

ーデジタル保険会社を中心にー

孫 載喜（保険研究院）

2010年代半ば、インシュアテックという用語が登場して以来、インシュアテック企業は各社が保有している技術を基に、保険バリューチェーンの各段階において効率を高め、革新的なサービスを提供するなど、保険のアンバンドリングを主導してきた。しかし、CBinsightなどスタートアップの企業データを調査分析した結果、近年、インシュアテック企業のビジネスモデルは単に販売チャネルの革新あるいは部分的な効率化を超えて、ライセンスを持つデジタル保険会社の形へと進化しつつあり、これらインシュアテック企業のビジネスモデルは、直面している保険市場の成熟度と目指す目標に合わせて、地域別・保険種目別に少しずつ異なる形で現れていることを確認した。今後 DX（デジタルトランスフォーメーション）を通じて、保険会社が成し遂げようとする目標がビジネスモデルの革新だとすれば、既存の保険会社は保険市場における競争相手あるいは協力者であるインシュアテック企業が提供するビジネスモデルに対する綿密な分析と共に、インシュアテック企業が保有している核心技術を確保するための中長期的な戦略を模索しなければならない。

（次ページに、原文をそのまま掲載）

인슈어테크 사업 모델의 진화 - 디지털 보험회사를 중심으로 -

손재희 연구위원

2010년대 중반 인슈어테크라는 용어의 등장 이후 인슈어테크 기업은 각기 보유한 기술을 바탕으로 보험밸류체인 내 각 부문별 효율을 증진시키거나 혁신적 서비스를 제공하는 등 보험의 언변들링을 주도해 나갔다. 그러나 CBinsight 등 스타트업 기업데이터의 조사 분석 결과, 최근 이들의 사업모델은 단순히 판매채널의 혁신 혹은 부분적 효율화를 넘어 라이선스를 보유한 디지털 보험회사의 형태로 진화해 가고 있었으며, 이들 인슈어테크 기업의 사업모델은 이들이 직면하는 보험시장의 성숙도와 지향하는 목표에 맞춰 지역별·보험보종별로 조금씩 다른 형태로 나타나고 있음을 확인하였다. 향후 디지털 전환을 통해 보험회사가 성취하고자 하는 지향점이 사업모델의 혁신이라고 할 때, 기존 보험회사는 보험시장 내 경쟁자 혹은 협력자인 인슈어테크 기업이 제공하는 사업모델에 대한 면밀한 검토와 함께 인슈어테크 기업이 보유한 핵심역량을 확보하기 위한 장·단기 전략을 모색해야 할 것이다.