



식품업계  
맛있고 건강하게  
'웰빙 저당' 뜬다  
니



Life

K-뷰티  
아프리카까지 진출  
新성장동력 마련  
L2



# 정보의 비대칭 깨는 'AI 보험진단'... 보험시장 판 바꾸다

## 속깊은 인터뷰

### 김창균 아이지넷 대표

보험은 오래된 산업이다. 200년 넘게 이어져온 만큼 구조와 관행이 견고하다. 하지만 디지털 전환의 물결 앞에서 그 오랜 전통도 변화의 기로에 섰다. 인공지능(AI), 빅데이터, 마이데이터와 같은 신기술이 보험 산업에도 본격적으로 스며들고 있다. 이러한 변화의 최전선에 선 기업이 있다. 바로 인슈어테크(보험+기술) 1호 상장사 '이지넷'이다.

지난 2월 코스닥 입성에 성공하며 업계의 주목을 받은 아이지넷은 보험의 디지털화라는 거대한 흐름 속에서 기술력과 비즈니스 모델로 독자적 입지를 다지고 있다. 김창균 대표는 이 여정의 선봉에 선 인물이다. 그는 "보험은 정보의 비대칭이 매우 심한 산업"이라며 "기술을 통해 이 구조를 바꾸고 싶었다"고 말한다. 지난 10년, 김대표가 꿈꿔온 보험의 미래는 이제 서서히 현실이 되고 있다.

#### - 아이지넷은 어떤 회사인가.

"2014년 설립된 인슈어테크 스타트업이다. 2019년 인공지능 기반 보험 진단 플랫폼 '보닥'을 출시하며 B2C 시장에 본격 진입했고, 2021년에는 마이데이터 본허가를 획득해 초개인화 서비스를 선보였다. 이후 보험대리점(GA) 시장과 기업 대상 솔루션 사업을 동시에 확대하며 빠른 성장을 이어나가고 있다.

#### - 회사 설립 배경이 궁금하다.

"보험 산업은 오래됐지만 정보 비대칭이 심하다. 보험사는 방대한 데이터를 갖고 있지만, 소비자는 그렇지 않다. 이 구조적 문제를 기술로 풀고 싶었다. 데이터에 기반한 객관적 보험 진단으로 보험사와 고객 모두에게 더 나은 선택지를 제공하고 싶었다."

#### - 사업 모델은 어떻게 구성돼 있나.

"크게 B2C와 B2B, 두 축이다. B2C는 '보닥'을 통해 소비자에게 맞춤형 보험 상품을 추천하고, 이를 활용하는 보험대리점(GA)으로부터 수수료를 받는다. 전체 매출의 약 85%가 이쪽에서 나온다. B2B는 우리가 개발한 AI 기반 보험 엔진을 보험사나 기업에 솔루션 형태로 제공하는 사업이다. 2023년 본격화했고, 작년에는 16억원 매출을 올렸다."

#### - 인슈어테크 시장에서 아이지넷만의 강점은.

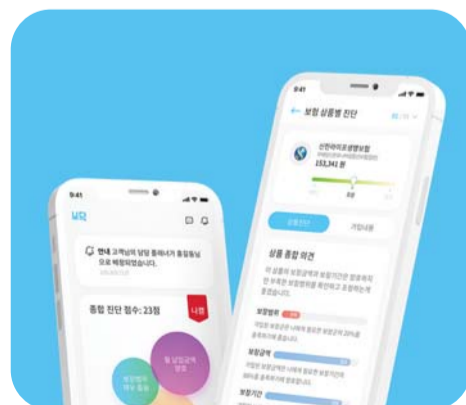
"경쟁력은 크게 세 가지다. 첫째, 데이터다. 보험 상품과 약관, 고객 가입 내역 등 방대한 데이터를 축적하고 있다. 매일 최신 데이터를 학습시켜 AI를 고도화한다. 둘째, 플랫폼이다. 모바일 중심의 '보닥'은 24시간 언제든 접속 가능하다. 셋째, 전문성이다. 장기인보험처럼 복잡한 상품도 디지털 환경에서 설명하고 판매할 수 있는 인력과 노하우가 있다. 이 세 가지



김창균 아이지넷 대표가 사무실에서 포즈를 취하고 있다.

/이지넷

“**인슈어테크 1호 상장사 '이지넷' 기술로 보험정보 비대칭 해소하고 AI 기반 보험진단 플랫폼 '보닥' 선배 데이터 기반 고객 맞춤 보험상품 추천 방대한 데이터·플랫폼·전문성 '강점' 작년 매출 233억... 전년비 80% 증가 기술력 바탕으로 2년 연속 고성장 이뤄 기술 고도화 등 투자 지속해 정밀도↑ IT 인프라 보충 등 해외시장 확대 목표**”



AI 기반 보험진단 플랫폼 '보닥'.

가 유기적으로 작동해야 진짜 경쟁력이 된다고 본다.”

#### - 지난해 실적은 어땠나.

"2024년 연결 기준 매출은 233억원, 영업이익은 3억5000만원을 기록했다. 전년 대비 매출은 80% 이상 증가했고, 영업이익과 순이익도 모두 흑자 전환했다. 작년 목표가 220억원이었는데 초과 달성한 셈이다. 덕분에 영국 파이낸셜타임스가 뽑은 '아시아 태평양 고성장 기업 500'에도 2년 연속 선정됐다.

올해는 AI 연구와 서비스 고도화에 집중할 예정이다. 기술 기반의 효율 개선으로 더 큰 성장을 노리고 있으며, 국내 인슈어테크의 수준을 한 단계 끌어올리는 것을 목표로 설정했다."

#### - 올해 성장 전략은 어떻게 세웠나.

"외형 확대와 기술 고도화를 병행할 계획이다. 고객 유입을 위해 마케팅 투자를 확대하고 있다. 국내 사업을 안정화시킨 뒤 베트남 진출도 준비 중이다. 현지 보험 시장은 빠르게 성장 중이지만 IT 인프라는 아직 부족하다. 아이지넷이 가진 인슈어테크 역량이 통할 수 있다고 본다. 연내 성과가 목표다."

내적으로는 AI 기술을 더 정교하게 다듬고 있다. 보험 진단 정확도를 높이고, 고객 경험(CX)을 개선해 더 정밀한 맞춤 서비스를 제공할 생각이다."

#### - 시장에서 위험요소는 없나.

"인구 감소로 보험 시장이 정체될 수 있다는 우려는 있다. 하지만 인터넷은행이 전통 은행 성장 둔화 속에서도 급성장했듯, 보험도 디지털 전환을 기반으로 새로운 성장이 가능하다고 본다."

다만, AI 기술 발전 속도가 워낙 빠르기

때문에 뒤처지면 바로 도태될 수 있다. 그래서 AI 상담사 개발 등 핵심 기술 내재화에 계속 투자하고 있다. 미래 보험 시장은 생각보다 빠르게 다가오고 있다. 아이지넷이 그 흐름을 선도할 수 있도록 준비하고 있다."

#### - 가장 기억에 남는 순간은 언제였나.

"10년 넘게 회사를 이끌었지만, 상장 승인이던 순간이 가장 기억에 남는다. 아들 김지태 각자대표와 공동창업자, 모든 직원이 함께 만든 결과다. 감격스러웠고, 처음 창업할 때 마음이 다시 떠올랐다."

이제는 상장 기업으로서 사회와 투자자에게 책임지는 회사가 되는 게 내 소명이다. 더 큰 조직, 더 건강한 기업으로 성장시키는 것이 다음 과제다."

#### - 투자자들에게 하고 싶은 말이 있다면.

"상장 이후 주가가 기대만큼 오르지 않아 아쉬운 점도 있다. 하지만 결국 주가는 성과가 말해주는 거라고 생각한다. 아이지넷이 꾸준히 좋은 실적을 내고, 시장과 소통을 잘한다면 주주 가치도 자연히 올라갈 거라고 믿는다."

앞으로도 적극적으로 시장과 소통하고, 회사의 방향성과 비전을 명확히 전달해 나갈 계획이다. 투자자들과 함께 성장하는 기업이 되도록 최선을 다하겠다."

#### - 마지막으로 대표의 비전을 한 마디로 말한다면.

"상장은 끝이 아니라 시작이다. 아이지넷은 이제 막 시리즈A 투자를 유치한 기업이라고 생각한다. 앞으로 더 알려지고, 더 성장해야 한다. 인슈어테크 1호 상장사로서 책임감을 갖고, 좋은 기업, 사회에 도움이 되는 기업이 되도록 노력하겠다. 지켜봐 줬으면 좋겠다."

/김대환 기자 kdh@metroseoul.co.kr

## 메트로 한줄뉴스



▲한국 U-17 축구, 아프간에 6-0 대승...아시안컵 8강 진출하나 /사진 뉴스스  
▲안양천 일대서 6000명 달린다...12일 '양천마라톤 대회' 개최

▲완봉패 위기서 팀 구한 이정후...8경기 연속 안타 행진  
▲탁구 신유빈, 월드컵서 중국 선수들에 재도전...12일 출국

▲'쇼팽콩쿠르 10주년' 조성진, 6월 리사이틀...음악 여성 탐구  
▲'신선의 경지에 이른 붓놀림'...조선후기 화사의겸스님 기획전