

THE NANO-UNICORN IN INSURANCE

TRIPLE A

ACTUARY • AI • AGGREGATOR

Investment Proposal | 2026

THE NANO-UNICORN: 3 VS 3,000

3명의 마스터와 4개의 버티컬 AI가 3,000명의 조직을 압도하는 증명



1. HYPER-EFFICIENCY(초효율)

OPERATING PROFIT 80%

인건비 제로(Zero Labor Cost). 경쟁사가 매출의 40%를 사람에게 쓸 때, 우리는 기술에만 투자합니다.

2. TECH MOAT(기술 해자)

ON-PREMISE AI & DATA

2019년부터 축적된 데이터와 환각 없는 '책임형 AI' 기술로 진입 장벽을 완성했습니다.

3. AGGREGATOR GRID(확장성)

75,000 AGENTS NETWORK

마케팅비 없이 매월 고객이 유입되는 국내 최대 설계사 네트워크를 보유 가능합니다.

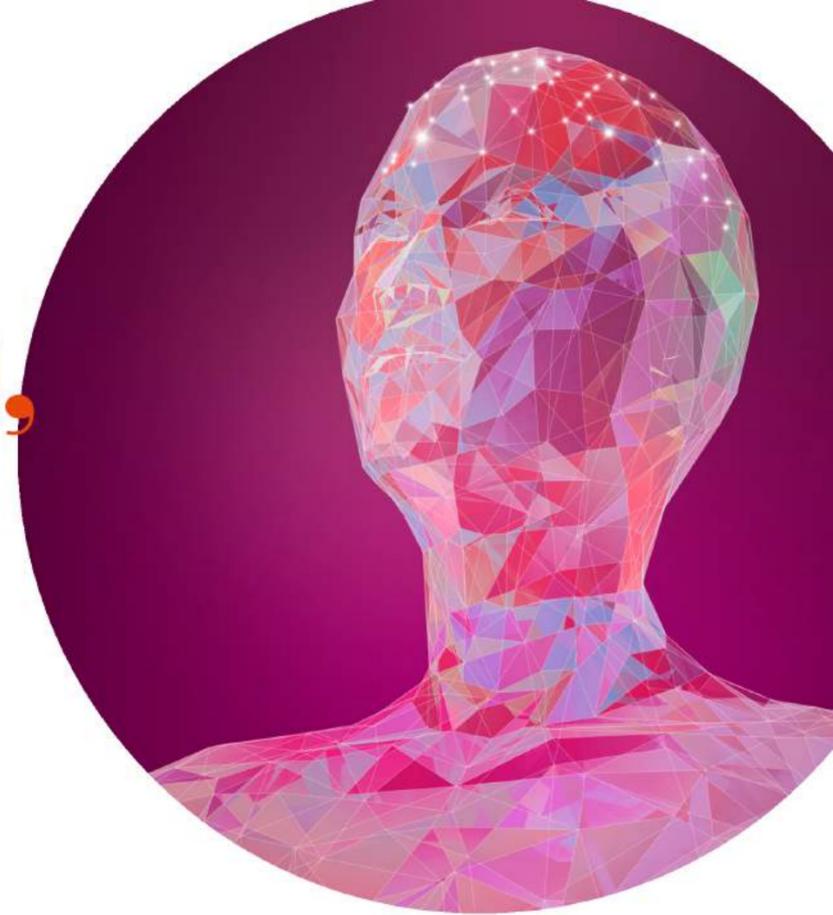
4. QUANTUM LEAP(목표)

TARGET VALUATION 15T(15조)

보험을 넘어 모빌리티와 아시아 시장 (일본, 대만)으로 확장하여 2027년 데카콘 (Decacorn) 달성을 목표로합니다.

THE HUMAN BOTTLENECK

설계사 스스로 설계를 못 하는 '구조적 무능'을 AI로 해결하면,
매월 100만 명의 고객 데이터를 확보 가능



01

THE ZERO-CAC 모델

설계사에게 '설계 능력(AI)'을 주면, 설계사는 우리에게 '고객 데이터(DB)'를 제공합니다.
(Give Capability, Get Data)

1. 설계사는 설계를 못 합니다.

수천 개의 복잡한 상품을 외울 수 없어, 보험사 소속 '설계 매니저(총 7,300명)'에게 설계를 "부탁"하고 하염없이 기다립니다.

2. 설계매니저 대신 AI가 1초 만에 설계합니다.

사람이 하던 2~3시간 이상 대기하던 업무를 AI가 1초 만에 끝냅니다. 설계사는 기다릴 필요 없이 즉시 영업할 수 있습니다.

3. 데이터의 주인이 바뀝니다.

설계매니저 카톡방에서 휘발되던 고객의 병력, 가족력, 재무 정보가 이제 우리의 AI 서버로 실시간 저장됩니다. 이것이 Zero-CAC의 원천입니다.

02

보험업에서 정보의 대칭 추구

대한민국 5,200만 국민은 매년 인당 470만 원의 보험료를 지출합니다.(총 240조)
매월 250만 건의 계약이 데이터가 아닌 '정보 비대칭'과 '공포'에 의해 체결됩니다.

TRIPLE A는 AI를 통해 이 공포를 '합리적 가격'으로 바꿉니다.

THE AI REALITY IN INSURANCE

CHATGPT API는 '장난감'일 뿐, '금융'이 될 수 없는 이유

1. 데이터 주권(DATA SOVEREIGNTY) 문제

고객의 민감한 병력·금융 정보가 외부 퍼블릭 서버로 전송되어 금융보안원 규정 (ISMS-P) 위반 리스크가 명확합니다.

결과: 실제 운영 데이터를 쓰지 못하고, **평생 샘플 데이터로 PoC만 하다가 실서비스 런칭은 실패**합니다.

4. "AI = 하나의 모델"이라는 오해

상담, 설계, 심사 등 요구 지식과 책임 수준이 다른 업무를 하나의 모델로 해결하려 합니다.

결과: 모든 업무에서 **성능은 평균 이하로 떨어지고, 리스크는 평균 이상**으로 높아집니다.

2. 보험 도메인 이해 부족

퍼블릭 LLM은 약관의 미묘한 표현과 설계사 실무 언어, 분쟁 관점의 해석을 이해하지 못합니다.

결과: "그럴듯한 거짓말"만 할 뿐 책임질 수 없어, **현업 담당자들은 AI를 "참고용"으로만 취급**합니다.

5. 규제 환경과 AI의 충돌

금융업은 설명 가능성과 감사 추적성이 필수지만, 퍼블릭 LLM은 '블랙박스' 구조입니다.

결과: "왜 이렇게 판단했는지" **설명할 수 없어** 내부 통제를 통과하지 못합니다.

3. IT 기업은 보험을 모른다

IT 기업은 시스템 통합과 UI/UX에 강하지만, 보험 고유의 암묵지(설계 관행)와 규제 해석 로직이 부재합니다.

결과: AI 기능이 실제 업무 흐름과 분리되어, **현업이 쓰지 않는 무용지물**이 됩니다.

6. LLM을 직접 구성, 난이도 최상

금융사가 자체 LLM을 구축하려 해도 GPU 비용, 도메인 데이터 정제, 엔지니어 부족 등 진입 장벽이 높습니다.

결과: **올며 겨자 먹기로 퍼블릭 AI에 의존**하거나, 도입 자체를 포기하게 됩니다.

7. 퍼블릭 AI 기반 구조는 "쓸수록 비용이 폭증하는 구조"

수익성 붕괴: 토큰 기반 과금으로 인해 고객과 사용량이 늘어날수록 적자가 커지는 '비용의 늪(Negative Scale)'입니다.

예측 불가능성: 환율 변동과 정책 변경으로 연간 예산 수립이 불가능해 CFO와 재무팀의 반대에 부딪힙니다.

품질 저하: 비용 통제를 위해 성능을 낮추거나 사용을 제한하다 결국 서비스 품질이 떨어져 실패합니다.



SOLUTION: THE UNRIVALED DATA MOAT

40개 보험사의 모든 보험료, 약관, 고객 상담 내역을 '하나의 뇌'로 통합



- "1,200만 건 Q&A 학습, 사람 같은 대화"
- 네이버 지식인 1,200만 건 및 카카오톡 3만명 고객의 실전 상담 로그를 학습하여, 고객의 언어와 니즈를 정확히 이해합니다.



- 국내 최초 파이썬 기반 크롤링으로 40개 보험사의 장기/자동차/일반 보험료를 실시간 수집 및 큐레이션합니다.
- 사람이 손으로 조회하던 기존 방식을 압도하는 완전 자동화 모델입니다.



- "20만 건 약관 학습, 지급 여부 완벽 판단"
- 40개사의 현행 및 과거 약관, 사업방법서 별지를 모두 학습하여 보험금 지급 기준을 완벽하게 분석합니다.



- "45,000개 병원/약국 연결, 영수증 없는 청구"
- 국세청/건보공단 의료비 내역(7~10년 치) 분석 및 EMR 연동을 통해 클릭 한 번으로 보험금을 청구합니다.

SOLUTION: THE VERTICAL AI PIPELINE

우리는 **AI**를 빌려쓰지 않습니다. 우리 자산이 될 구조를 직접 구축 완료



FULL LOCAL LLM
(전면 로컬화)

- On-Premise Security
- 모든 핵심 4대 AI(보험료/약관/상담/메디컬)를 자체 서버에 구축하여, 데이터 유출을 원천 차단. 금융 규제(ISMS-P)를 100% 준수합니다.



AGENTIC PIPELINE
(전문 에이전트)

- Multi-Agent Orchestration
- 범용 모델 하나가 아닌, 설계·약관·심사 등 업무별로 특화된 복수의 AI 에이전트가 협업하고 상호 검증하는 파이프라인입니다.



INTENTIONAL BIAS
(의도된 편향)

- Organizational Fit
- 독립적인 답변이 아니라, 각 보험사의 인수 성향과 설계 조직의 영업 스타일을 '의도적으로' 학습시켜 실무에 즉시 투입 가능합니다.



COST STRUCTURE
(비용 혁명)

- Zero Marginal Cost
- 사용량(Token) 기반 과금이 아닌 인프라 투자(CAPEX) 구조이므로, 고객과 사용량이 100배 늘어도 추가 비용은 발생하지 않습니다.



SMART FALLBACK
(스마트 폴백)

- Public AI as a Tool
- 최신 트렌드 검색 등 비핵심 영역에만 퍼블릭 AI를 보조적으로 사용하여, 비용 효율을 극대화하고 리스크를 통제합니다.

“AI를 붙인 보험 시스템”이 아닌 “보험을 중심에 둔 AI시스템”으로 설계/통제 집중

THE BUSINESS ROADMAP: FROM SALES TO INFRASTRUCTURE

"보험료비교/판매에서 시작해 플랫폼을 넘어, 마침내 보험 산업의 표준 달성"

PHASE 1 : B2C

- Action: 4대 엔진을 활용한 Zero-CAC 직접 판매
- Goal: 자체적으로 확보한 15만 명 고객대상 초기 매출 확보 및 AI 성능 검증

PHASE 2 : B2B2C

- Action: 설계사 전용 'AI 비서' 구독 모델 (월 4,900원)
- Goal: 설계사 75,000명을 통해 월 110만 명의 신규 고객 데이터 확보 (Data Aggregation)

PHASE 3 : B2B

- Action: 인수·보상·상품개발 API 솔루션 공급
- Goal: 보험사가 우리 없이는 영업할 수 없는 '불가역적 인프라' 구축

PHASE 1. THE SALES ENGINE (B2C)

광고비 없는(ZERO-CAC) 성장: 압도적 가격 비교 효용으로 고객을 즉시 유입

The "Coupang" of Insurance (압도적 효용)

- 기존의 불투명한 보험료는 끝났습니다. 우리의 Pricing Engine은 40개 보험사의 전 상품을 즉시 비교/큐레이션하여 고객에게 "가장 싼 가격"을 보여줍니다. 이것이 고객이 우리를 찾는 이유입니다.

Zero-CAC Structure (광고비 제로)

- 우리는 광고비를 쓰지 않습니다. 이미 확보된 15만 고객 파이프라인을 마중물로 사용하여 초기 트래픽을 폭발시킵니다.

Profit Sharing (수익 모델)

- AI가 상담과 설득을 끝내면, 제휴 설계사가 클로징만 담당합니다.
- 장기보험: 총 수수료 2400% 중 1200% 수취 (Platform Fee)
- 자동차보험: 총 수수료 11% 중 6% 수취 (Platform Fee)

LESSONS FROM GERMANY: CHECK24

- 독일전체인구(84M)의 약 18%가 충성 고객(경제 활동인구 대비 30%)
- 월 3,000만명 방문
- 보험, 에너지, 여행, 금융 등 전 분야 1위
- 고객은 '상품이 아니라 '비교'를 원합니다. 비교하는 자가 가격 결정권(Pricing Power)을 소유합니다.
- 보험은 시작일뿐, 보험으로 모은 고객에게 대출, 전기, 여행 상품을 팔아 LTV(생애가치)를 극대화했습니다.

PHASE 2. THE AGENT PLATFORM (B2B2C)

75,000명의 설계사가 돈을 내고 우리의 데이터를 모아주는 '확장의 시기'

Personal AI for Agents (개인화된 AI 비서)

- 월 4,900원의 압도적 가성비로 설계사에게 '자신을 닮은 AI'를 분양합니다. 설계사의 말투, 주력 상품, 영업 스타일을 학습한 AI가 고객을 대신 응대합니다. (1년 내 75,000명 유료 구독 목표, 전체 설계사 수 65만명 이상)

Data Aggregation Loop (데이터의 소유권)

- 설계사가 데려온 고객은 우리의 자산이 됩니다. 설계사 1명이 월 15명의 신규 고객을 유입시키면, 매월 112.5만 명의 신규 DB가 우리 서버에 쌓입니다.

Full-Cycle Management (완벽한 관리)

- 고객의 기가입 보험 분석부터 약관 매칭, 국세청 의료비 연동 청구까지. 설계사가 없어도 AI가 고객의 생애 주기를 관리하며 추가 구매를 유도합니다.

LESSON FROM 모험



- 설계사 개인별 홈페이지, 간단한 보험료비교, chatgpt api 수준의 ai를 제공함으로써 매월 유료 구독하는 설계사 1만명 이상 확보(월 요금제, 1만원 / 3만 5천원 두가지)
- 설계사는 본인의 영업을 위해서라면 모험을 비롯해서 고객DB확보, 다양한 솔루션에 매월 수십만원까지 기꺼이 지출을 함
- Triple A는 최고의 솔루션을 가장 저렴하게 제공하고 압도적인 설계사 사용자를 확보할 예정

PHASE 3. THE INDUSTRY BRAIN (B2B)

보험사가 우리 **API** 없이 상품을 만들거나 심사할 수 없는 '대체 불가 단계'

Information Asymmetry Flip (정보의 역전)

- 보험사는 자사 데이터만 알지만, 우리는 40개사 전체의 데이터(보험료, 약관, 지급 이력)를 가집니다. 이 '전지적 시점의 데이터'는 보험사에 필수적입니다.

Core Process API (핵심 업무 장악)

- 인수 심사(Underwriting): 타사 가입 내역, 건강검진, 투약 이력을 통합 분석하여 인수 여부 판별
- 클레임 심사(Claim): 과거 지급 이력과 사기 징후를 실시간 대조하여 보험금 지급 적정성 판단

Product Consulting (상품 개발의 두뇌)

- 실시간 손해율 데이터와 타사 상품 비교 분석을 통해, Triple A의 계리 노하우가 담긴 '이기는 상품 (Winning Product)' 개발 컨설팅을 제공

보험사 대비 비교우위의 데이터 확보

구분	1. MEDICAL INTELLIGENCE	2. ASSET INTELLIGENCE	3. LEGAL INTELLIGENCE
Concept	The "Unobtainable" Data (보험사가 못 얻는 민감 정보)	The "Pricing" Factor (가격 결정의 필수 정보)	The "Safety" Guardrail (법적 리스크 최소화, 준수)
Data Points	<ul style="list-style-type: none"> • 7년 의료비/방문 전수 (국세청) • 실시간 투약 리스트 (심평원) • 10년 건강검진 추이 (건보공단) • 4.5만개 병원/약국 EMR 연동 (직접 연결) 	<ul style="list-style-type: none"> • 전 보험사 주요상품의 보험료 (데이터 크롤링) • 전 보험사 가입 내역 (신용정보원) • 차량 제원/옵션 (국토부) • 사고 이력/할증 등급 (보험개발원) 	<ul style="list-style-type: none"> • 보험업법/감독규정 완비 • 금융분쟁 판례 학습 • 판매/광고 가이드라인 준수

EXAMPLE: THE OPERATING COST TRAP

20만개 상품 데이터화:
경쟁사는 '3,000억'이 들지만, 우리는 '10억'이면 끝납니다.

1. 보험 약관 20만개 학습 가정 및 월 설계사 1,000명 사용 가정시(API 사용)

항목	수치	작업	모델	비용
보험 상품 수	20만 개	임베딩 생성	OpenAI ada-002	~\$12M - \$24M
상품당 약관	PDF 1,200장			
총 페이지	2.4억 페이지			
페이지당 평균 토큰	~500-1,000 tokens	문서 요약/정제	GPT-4o-mini	~\$18M - \$36M
총 원본 데이터	1,200억 ~ 2,400억 tokens	초기 처리 합계		\$30M - \$60M (400억 - 800억)

규모	일 쿼리	쿼리당 토큰	일 토큰	GPT-4o 월비용
설계사 1,000명	5만	5,000	2.5억	~\$75M/년 (\$6.25M/월)
설계사 10,000명	50만	5,000	25억	~\$750M/년

- GPT API 총비용 (3년):
 - 초기 처리: \$30M - \$60M
 - 운영 (설계사 1,000명 기준): \$225M
 - 3년 합계: \$255M - \$285M (3,400억 - 3,800억원)

2. Local LLM Vertical Architecture

• 초기투자

항목	비용
NVIDIA DGX H100 (8 GPU)	\$300,000 - \$400,000 (4-5억원)
스토리지 (NVMe 100TB+)	\$50,000 - \$100,000
네트워크 인프라	\$20,000 - \$50,000
하드웨어 합계	약 5-6억원

• 월 운영비

항목	비용
DC 코로케이션 (전력+냉각+공간)	500 - 800만원
인터넷 회선 (10Gbps)	100 - 200만원
유지보수/모니터링	100 - 200만원
월 운영비 합계	약 700 - 1,200만원

항목	GPT-4o API	H100 DGX 로컬
초기 투자	0원	~6억원
초기 데이터 처리	400-800억원	~0원 (로컬 처리)
월 운영비 (1,000명 기준)	80억원+	~1,000만원
3년 총비용	3,000억원+	~10억원
비용 절감	-	99.70%

ZERO-CAC 모델의 확장성

보험에서 모빌리티로, 자연스러운 연결

설계사를 통해 유입된 고객 트래픽은 보험에만 머물지 않습니다.
상담 과정에서 확보한 정밀한 차량 데이터를 기반으로,
우리는 마케팅 비용(CAC) 없이 거대한 중고차 시장에 진입합니다.



INSURANCE IS THE GATEWAY TO MOBILITY

보험을 상담하는 순간, 대한민국에서 가장 검증된 '중고차 매물'을 확보 완료

The Input (데이터 획득):

- 고객이 자동차 보험료를 조회하려면 차량 번호와 소유주 정보를 입력해야 합니다.
- 경쟁사(헤이딜러 등)가 대당 수만 원의 마케팅비를 써서 얻는 이 정보를, 우리는 보험 상담 과정에서 공짜(Zero-CAC)로 획득합니다.

The Trigger (매각 유도):

- "고객님, 보험료 갱신하시겠어요? 아니면 이 가격에 차를 파시겠어요?"
- 단순 보험 갱신 시점에 AI가 '실시간 내 차 시세(Valuation)'를 제시하여 잠재된 매각 니즈를 자극합니다.

The Quality (매물 신뢰도)

- 보험사가 보유한 사고 이력, 수리 내역, 소유자 변경 이력이 결합된, 시장에서 딜러들이 가장 선호하는 '투명한 매물(Clean Stock)'만 공급합니다.

YOUR AI CAR BUYER & INSURANCE ASSISTANT

- 대화형 중고차 검색 (예: "가족용 SUV, \$25,000 이하")
- 차량별 상세 비교 (가격, 연비, 유지비, 평가 등)
- 보험 비교 견적 (자동으로 추천 보험사 견적 제시)
- 금융 옵션 제안 (오토론 이율 비교)
- 즐겨찾기·히스토리 기반 개인화

REAL-TIME ASSET SUBSTITUTION

전국 26만 대 실시간 매물 데이터로, '파는 것'과 '사는 것'을 동시에 해결

The Database (판매 대기중인 26만대 실시간 동기화)

- 국내 주요 실매물 사이트의 데이터(카매니저, 카모두)와 협업하여 데이터를 전송받거나, 자체적으로 크롤링하여 판매 대기중인 전국 26만 대 중고차의 가격/상태/위치를 실시간 파악하고 있습니다.

The Algorithm (대차 제안):

- 단순히 "차를 파세요"가 아닙니다.
- "고객님, 지금 타시는 팰리세이드를 3,000만원에 파시고, 월 15만 원만 더 내면 이 'GV80(무사고, 3만km)'으로 갈아타실 수 있습니다."

The One-Stop Process:

- [매각(Sourcing)] → [금융(Capital)] → [구매(Trade-in)] → [보험(Insurance)]이 하나의 대화창에서 AI 에이전트로 끝납니다.



WIN-WIN DEALER ECONOMICS

플랫폼 수수료 0원, 마케팅비 0원. 딜러의 마진 구조를 혁신

(예시 조건) 딜러가 3,000만원 차량 매입시, 딜러는 3,300만원으로 판매 목표

구분	항목	비용 (만원)	비고	
매입 후 1개월 이내 판매시	매입 수수료	플랫폼 수수료 (헤이딜러 등)	47.5	낙찰 수수료
	매입 부대비용	탁송 및 유류비 (부가세 포함)	13.0	거리 150km 가정
	상사 이전비		15.0	
	행정 비용	성능검사비	3.0	필수 항목
	기타 비용	세차/광택	10.0	SUV 기준
	마케팅 비용	엔카 광고 촬영비	14.0	진단/민고 차량 등록용
	상사 비용	입고비 (주차료 1개월)	15.0	매도비와 별개로 딜러가 상사에 납부
	금융 비용	재고금융 이자 (1개월)	15.0	3,000만원 대출, 금리 6% 가정
	비용 합계	총 지출 비용	132.5	
	매입 후 7개월 이내 판매시	매입 수수료	플랫폼 수수료 (헤이딜러 등)	47.5
매입 부대비용		탁송 및 유류비 (부가세 포함)	13.0	거리 150km 가정
상사 이전비			15.0	
행정 비용		성능검사비	3.0	필수 항목
기타 비용		세차/광택	10.0	SUV 기준
마케팅 비용		엔카 광고 촬영비	14.0	진단/민고 차량 등록용
행정 비용		성능검사비 재검사	1.5	필수 항목
마케팅 비용		엔카 광고 촬영비 재촬영	14.0	진단/민고 차량 등록용
상사 비용		입고비 (주차료 7개월)	105.0	매도비와 별개로 딜러가 상사에 납부
금융 비용		재고금융 이자 (7개월)	105.0	3,000만원 대출, 금리 6% 가정
비용 합계	총 지출 비용	328.0		

1개월 이내 매입차량

- 즉각적 발생비용 61.5만원 절감
- 중고차 판매와 구매를 동시에 지향하기 때문에 딜러입장에서 주차료, 금융비용이 매우 짧게 지출되는 회전률이 매우 높음

7개월 이내 매입차량

- 즉각적 발생비용 75.5만원 절감
- Triple A의 AI에서는 적극적인 노출 및 판매유도를 하기 때문에 6개월이상 장기간 대기하는 차량은 최소화됨, 이 과정에서 주차비, 금융비용 감소

TRIPLE A 중고차 거래 마진



판매가-매입가의 10%를 CPS 수수료로 산정

좌측의 경우 '판매가 - 매입가'인 300만원의 이익을 기대하는 차량인데,

전체이익규모의 10%인, 30만원이 TRIPLE A의 수수료로 책정됨

CPS로 지급되기 때문에, 딜러와 같은 목표를 가지고 상생 가능

THE UNFAIR ADVANTAGE: KOREA'S INFRASTRUCTURE

인슈어테크 유니콘이 수천억을 써도 못 얻는 데이터, 우리는 '공짜'로 사용가능

DATA ACCESS (데이터의 무임승차)

- Competitors: 미국/유럽은 의료 데이터가 병원마다 쪼개져 있어(Fragmented), 이를 모으는 데 천문학적 비용이 듭니다.
- Triple A: 한국은 국세청(NTS), 건보공단(NHIS), 심평원(HIRA)에 전 국민 의료 데이터가 통합된 유일한 나라입니다. 우리는 이 중앙 데이터를 API로 무료(Zero Cost)로 긁어옵니다.

ZERO CAC (마케팅비 제로)

- Competitors: 레모네이드는 고객 1명을 얻기 위해 구글/페이스북에 막대한 광고비를 쏟아붓습니다. (High CAC)
- Triple A: 우리는 '75,000명 설계사가 자발적으로 고객 데이터를 입력하고 데려오는 파이프라인을 구축했습니다. (Zero CAC)

PROFITABILITY (시작부터 흑자)

- Competitors: 글로벌 인슈어테크는 평균 -20%의 영업이익률에서 시작하여 적자를 메꾸며 성장합니다.
- Triple A: 인건비와 데이터 비용이 경쟁사 대비 거의없는 우리는 구조적으로 +80%의 영업이익률을 목표로 시작합니다.

기업 (Company)	가치 (Valuation)	핵심 약점 (Critical Weakness)	Triple A's Solution
PolicyBazaar (인도)	13조 원	Human Heavy 수천 명의 콜센터 직원 인건비 부담	Agent Native 3명 + AI 에이전트로 동일 효율 달성
Wefox (독일)	6.3조 원	High Fixed Cost 오프라인 브로커 의존, 높은 고정비	Zero Fixed Cost 변동비 구조의 가벼운 AI 조직
Lemonade (미국)	5.2조 원	High Loss Ratio 데이터 부족으로 인한 손해율 통제 실패	Perfect Risk Control 건보/심평원 데이터로 리스크 완벽 예측
Next Insurance (미국)	5.6조 원	Partial Automation 일부만 자동화, 결국 대형사에 매각	Full Automation 설계부터 청구까지 100% 자동화
Triple A (한국)	Target 15조	-	Operating Profit 80% 압도적 이익률의 나노-유니콘

SAME THREE MARKETS (KOR · JPN · TWN)

한국, 일본, 대만은 '세쌍둥이 시장'입니다. 우리의 AI 모델을 그대로 이식

Market Identity (왜 이 시장인가?)

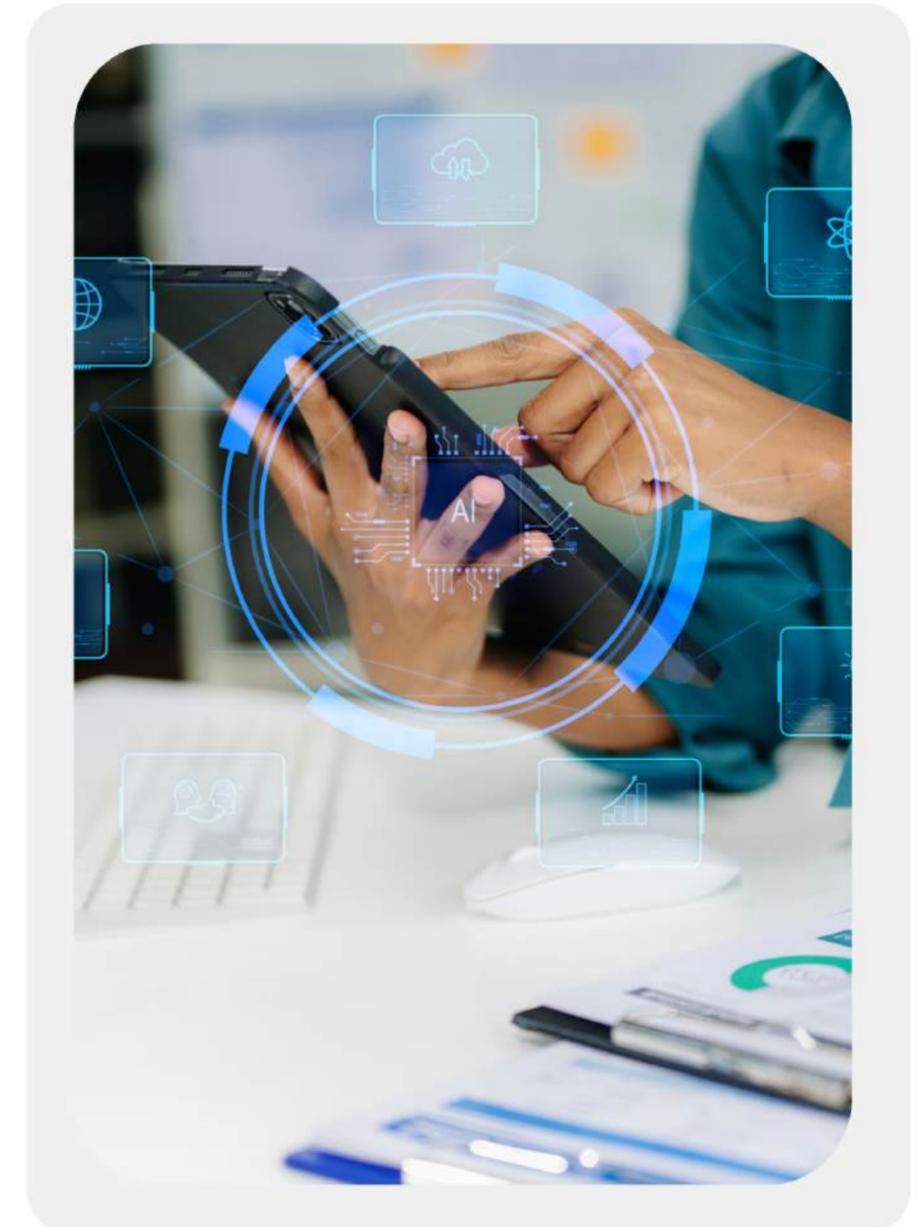
- 시장 규모: 3국 합계 약 857조 원의 거대 보험 시장. (한국 240조 + 일본 508조 + 대만 109조)
- 시장 동질성:
 - 고령화(Aging): 세계에서 가장 빠르게 늙어가는 국가들 의료/간병 보험 수요 폭발.
 - 영업 문화: 설계사(FC) 중심의 대면 영업 의존도가 절대적.
 - 상품 구조: 암보험, 실손의료비 등 '제3보험' 상품 구조가 99% 일치

Execution Plan (어떻게 진출하나?)

- Taiwan (Testbed): 한국의 축소판.
 - Strategy: 'Line 메신저' 점유율이 압도적임. 우리의 '챗봇 에이전트'를 Line 기반 SaaS로 공급하여 초기 침투.
- Japan (Big Market): 세계 3~4위 보험 대국.
 - Strategy: 폐쇄적인 시장 특성을 고려, 대형 상사(이토추 등)와 JV(합작법인) 설립. 우리는 '기술 엔진'을 공급하고, 파트너는 '영업망'을 제공

Tech Scalability (기술 확장성)

- "Math is Universal."
- 보험 수리적 로직(Actuarial Logic)과 파이썬 크롤링 엔진은 언어만 바꾸면 즉시 작동합니다. 추가 개발 비용이 거의 들지 않는 고효율 확장입니다.



AGENT LOCK-IN & DATA FLYWHEEL

설계사 락인 효과와 데이터 선순환

(단위, 원)

1. 슈퍼급의 설계사로 전환

- 내용: 월 4,900원만 내면, 평범한 설계사가 '슈퍼 설계사로 진화합니다.
- 논리: 복잡한 약관 분석과 설계를 AI가 대신해주므로, 업무 효율이 10배 이상 증가합니다. 이 압도적 효용 때문에 이탈률(Churn Rate)은 '0%'에 수렴합니다.

2. 설계사 1인당 매월 최소 15명의 신규고객 인입

- 내용: 설계사가 AI를 많이 쓸수록, 고객의 의료/재무 데이터가 우리 서버에 공짜로 쌓입니다.
- 논리: 설계사 1인당 매월 15명의 신규 잠재 고객 정보를 입력합니다. (1,000명 이용 시 = 매월 1.5만 명 DB 확보)

3. 고객획득비용 Zero 구조

- 내용: 보통 플랫폼은 돈을 써서(Marketing Cost) 유저를 모으지만, 우리는 돈을 받으면서(Subscription) 유저와 데이터를 모읍니다.

		유료 4,900원 이용하는 설계사	설계사 1인당 매월 신규 유입고객	AI시스템 유경험 고객수	유료 4,900원 이용하는 설계사 매출	
2026년	4월	500	10	150,000	2,450,000	
	5월	1,000	12	162,000	4,900,000	
	6월	2,000	14	190,000	9,800,000	
	7월	4,000	15	250,000	19,600,000	
	8월	8,000	15	370,000	39,200,000	
	9월	16,000	15	610,000	78,400,000	
	10월	32,000	15	1,090,000	156,800,000	
	11월	64,000	15	2,050,000	313,600,000	
	12월	75,000	15	3,175,000	367,500,000	
	2027년	1월	75,000	15	4,300,000	367,500,000
		2월	75,000	15	5,425,000	367,500,000
		3월	75,000	15	6,550,000	367,500,000
4월		75,000	15	7,675,000	367,500,000	
5월		75,000	15	8,800,000	367,500,000	
6월		75,000	15	9,925,000	367,500,000	
7월		75,000	15	11,050,000	367,500,000	
8월		75,000	15	12,175,000	367,500,000	
9월		75,000	15	13,300,000	367,500,000	
10월		75,000	15	14,425,000	367,500,000	
11월		75,000	15	15,550,000	367,500,000	
12월		75,000	15	16,675,000	367,500,000	

AUTOMATED REVENUE CONVERSION

데이터가 매출로 직결되는 자동화 메커니즘

(단위, 원)

1. 최고 수수료 매출을 보장하는 장기손해보험 판매

- 내용: 확보된 DB 중 0.5% ~ 1.5%의 고객이 장기손해보험(월보험료 5만 원)에 가입합니다.
- 논리: 최초에는 설계사가 넣어준 고객이지만, AI가 지속적으로 애플시를 보내면서 "이 고객은 암 진단비가 부족합니다"라고 콕 집어주기 때문에, 체결 확률이 비약적으로 높습니다. (수수료 매출: 계약당 월보험료 대비 1200%)

2. 추가 매출을 창출하는 자동차보험 판매

- 내용: 확보된 DB 중 0.04% ~ 0.13%가 자동차보험을 갱신/가입합니다.
- 논리: "만기 30일 전" 알림과 "최저가 비교"를 AI가 자동으로 수행하므로, 고객은 고민 없이 결제 버튼만 누릅니다. (수수료 매출: 계약당 연납보험료 대비 6%)

3. GA와 TripleA의 분업 구조

- 내용: 이 모든 과정에 제휴된 GA 상담원(인건비)이 개입하고 계약체결 마무리를 클로즈 합니다. 제휴된 GA와 TripleA는 약 5: 5의 비율로 매출을 스플릿합니다.

연도	월	장기손해보험 체결희망 고객 비율	장기손해보험 체결희망 고객수	장기손해보험 평균 월납보험료	장기손해보험 월납신계약	장기손해보험 총 수수료중 1200%만 매출	자동차보험 체결 희망 고객비율	자동차보험 체결희망 고객수	자동차보험 평균 월납보험료	자동차보험 월 납신계약	자동차보험 총 수수료중 6%만 매출인식	
2026년	4월	0.50%	750	50,000	37,500,000	450,000,000	0.04%	63	700,000	43,750,000	2,625,000	
	5월	0.55%	891	50,000	44,550,000	534,600,000	0.05%	74	700,000	51,975,000	3,118,500	
	6월	0.60%	1,140	50,000	57,000,000	684,000,000	0.05%	95	700,000	66,500,000	3,990,000	
	7월	0.65%	1,625	50,000	81,250,000	975,000,000	0.05%	135	700,000	94,791,667	5,687,500	
	8월	0.70%	2,590	50,000	129,500,000	1,554,000,000	0.06%	216	700,000	151,083,333	9,065,000	
	9월	0.75%	4,575	50,000	228,750,000	2,745,000,000	0.06%	381	700,000	266,875,000	16,012,500	
	10월	0.80%	8,720	50,000	436,000,000	5,232,000,000	0.07%	727	700,000	508,666,667	30,520,000	
	11월	0.85%	17,425	50,000	871,250,000	10,455,000,000	0.07%	1,452	700,000	1,016,458,333	60,987,500	
	12월	0.90%	28,575	50,000	1,428,750,000	17,145,000,000	0.08%	2,381	700,000	1,666,875,000	100,012,500	
	2027년	1월	0.95%	40,850	50,000	2,042,500,000	24,510,000,000	0.08%	3,404	700,000	2,382,916,667	142,975,000
		2월	1.00%	54,250	50,000	2,712,500,000	32,550,000,000	0.08%	4,521	700,000	3,164,583,333	189,875,000
		3월	1.05%	68,775	50,000	3,438,750,000	41,265,000,000	0.09%	5,731	700,000	4,011,875,000	240,712,500
4월		1.10%	84,425	50,000	4,221,250,000	50,655,000,000	0.09%	7,035	700,000	4,924,791,667	295,487,500	
5월		1.15%	101,200	50,000	5,060,000,000	60,720,000,000	0.10%	8,433	700,000	5,903,333,333	354,200,000	
6월		1.20%	119,100	50,000	5,955,000,000	71,460,000,000	0.10%	9,925	700,000	6,947,500,000	416,850,000	
7월		1.25%	138,125	50,000	6,906,250,000	82,875,000,000	0.10%	11,510	700,000	8,057,291,667	483,437,500	
8월		1.30%	158,275	50,000	7,913,750,000	94,965,000,000	0.11%	13,190	700,000	9,232,708,333	553,962,500	
9월		1.35%	179,550	50,000	8,977,500,000	107,730,000,000	0.11%	14,963	700,000	10,473,750,000	628,425,000	
10월		1.40%	201,950	50,000	10,097,500,000	121,170,000,000	0.12%	16,829	700,000	11,780,416,667	706,825,000	
11월		1.45%	225,475	50,000	11,273,750,000	135,285,000,000	0.12%	18,790	700,000	13,152,708,333	789,162,500	
12월		1.50%	250,125	50,000	12,506,250,000	150,075,000,000	0.13%	20,844	700,000	14,590,625,000	875,437,500	

THE J-CURVE OF NANO-UNICORN

구조적 필연이 만드는 폭발적 매출 성장

(단위, 억원)

(단위, 원)

2026년: 기반 구축 (Foundation)

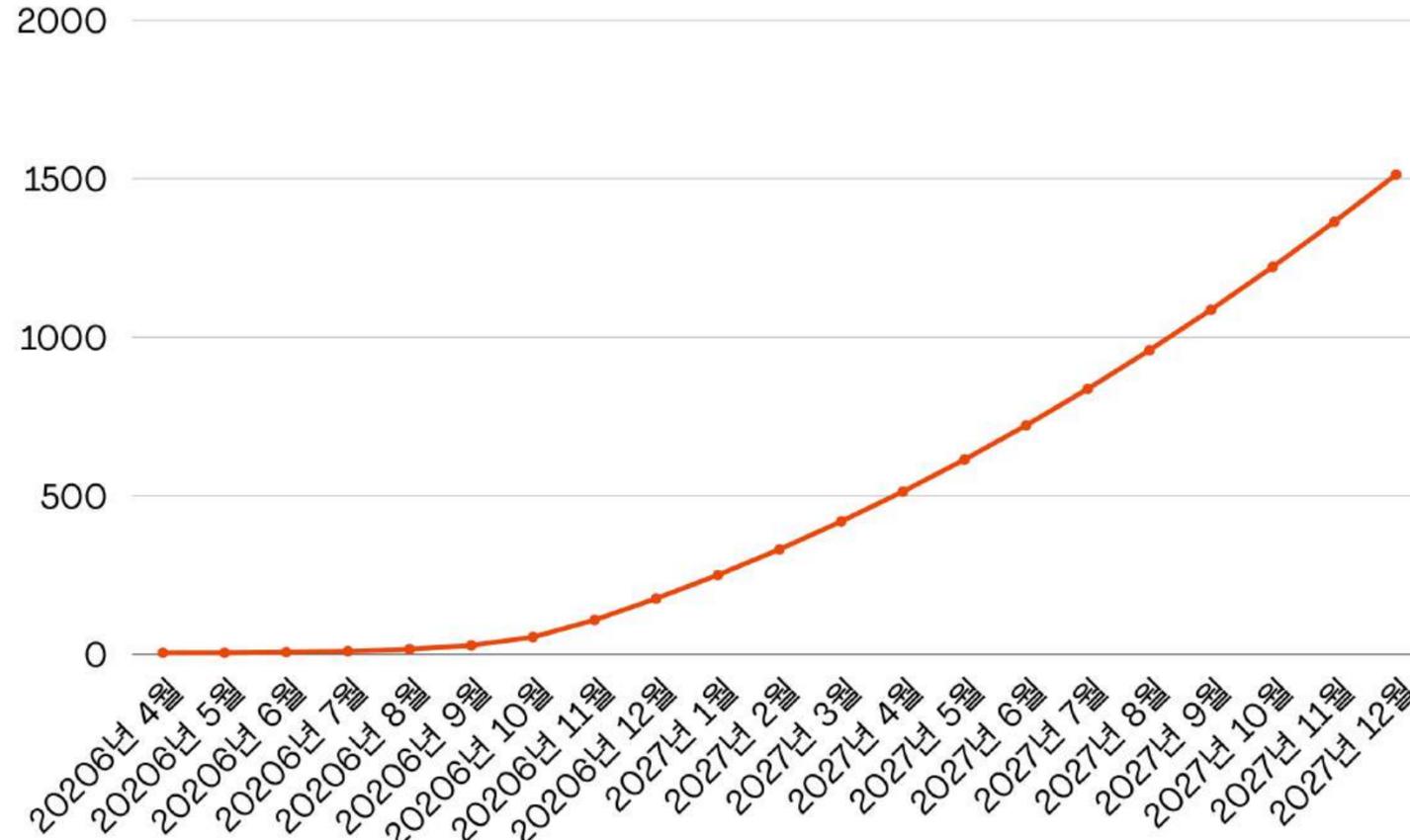
- 설계사 7.5만 명 확보: 'AI 비서' 유료 구독 모델 안착 및 초기 데이터 파이프라인 구축.
- 매출 410억 원: 손익분기점(BEP)을 넘어, 자체 현금 흐름으로 운영 가능한 단계 진입

2027년: 폭발적 성장 (Explosion)

- 데이터 수익화 실현: 누적 고객 1,600만 명의 데이터가 장기/자동차 보험 및 모빌리티 매출로 직결.
- 매출 9,833억 원: 전년 대비 약 24배 성장하는 전형적인 플랫폼 J-Curve 달성

압도적 이익률 (Hyper-Profitability)

- 영업이익 7,866억 원 (OPM 80%): 인건비가 비례해서 늘어나는 경쟁사와 달리, '3명 + AI' 구조이기에 매출 증가분이 고스란히 이익으로 남습니다



Target Valuation (목표 기업가치)

- 2027년 예상 영업이익(EBITDA) 7,866억 원 X Tech Multiple 20배 = 15.7조원 (Decacorn) 달성 목표.

연도	월	총매출 (원)
2026년	4월	455,075,000
	5월	542,618,500
	6월	697,790,000
	7월	1,000,287,500
	8월	1,602,265,000
	9월	2,839,412,500
	10월	5,419,320,000
	11월	10,829,587,500
	12월	17,612,512,500
2027년	1월	25,020,475,000
	2월	33,107,375,000
	3월	41,873,212,500
	4월	51,317,987,500
	5월	61,441,700,000
	6월	72,244,350,000
	7월	83,725,937,500
	8월	95,886,462,500
	9월	108,725,925,000
	10월	122,244,325,000
	11월	136,441,662,500
	12월	151,317,937,500

INVESTMENT PROPOSAL

40억 원, 글로벌 데카콘을 향한 처음이자 마지막 점화 자금

Deal Structure (투자 조건)

- Investment Instrument: SAFE (Simple Agreement for Future Equity)
- Raise Amount: KRW 40억 원.
- Valuation Cap: Open for Discussion
(투자자의 초기 리스크를 충분히 보상하는 수준에서 협의)
- Corporate Structure: Delaware C-Corp Flip
 - 투자 유치 직후 미국 델라웨어 법인 전환.
 - "The Coupang Model": 한국 시장을 장악하고, 자본과 엑시트는 글로벌 시장(M&A/Nasdaq)에서 실현하는 전략.

Exit Strategy (엑시트 로드맵)

- 델라웨어 법인을 통해 글로벌 빅테크 매각 및 상장 루트를 직통으로 연결합니다.
- Target Timeline: 2027년 말 ~ 2028년 초 (Time-to-Exit: 24개월)
- Primary Goal (M&A):
 - 글로벌 빅테크(Google, Meta) 또는 글로벌 대형 보험사의 지주회사(Berkshire Hathaway) 대상 Trade Sale.
 - 모빌리티/금융 데이터 파이프라인의 가치를 극대화하여 매각.
- Secondary Goal (IPO):
 - 나스닥(NASDAQ)상장 추진.

TEAM: THE TRIANGLE OF EXPERTISE

세 명의 연쇄 창업가, 총 230억 원의 투자 유치 경험을 가진 '대표'들의 연합

THE ACTUARY (Product)

180억 투자유치경험

- 보험의 모든 숫자를 알고리즘으로 바꾼 도메인 마스터
- Proven CEO: 인슈어테크 스타트업 창업.
- Domain Expert: 미국 보험계리사(ASA), 25년 상품 개발 및 계리 경력.
- Core Tech: 국내 최초 파이썬 기반 '전 보험사 실시간 보험료 크롤링 엔진' 직접 개발.
- Data Asset: 20만 건 이상의 약관, 사업방법서 별지를 AI 학습용 데이터셋으로 구조화.

PROVEN DNA (검증된 DNA)

THE TECH (Architecture)

50억 투자유치경험

- 제품·기술·실행을 동시에 책임져온 연쇄 창업가
- Proven CEO: AI서버, 클라우드 제공 CSP 업체(Las Vegas, NV, US) 창업
- 블리자드 등 글로벌 조직을 실제로 확장·운영한 플랫폼 오퍼레이터
- 게임·클라우드 플랫폼 산업 고트래픽·미션 크리티컬 시스템 운영 및 설계
- 인력을 시스템으로 대체하는 자동화 중심 운영 구조 설계

THE AGGREGATOR (Network)

- 7만 설계사 조직을 움직이는 세일즈 커맨더
- Proven CEO: 대형 GA(법인보험대리점) 창업, 25년 보험 영업 경력.
- 즉시 협업 가능한 75,000명의 설계사 네트워크와 딜러망 보유.
- B2B 제휴 및 B2B2C 확장을 위한 현장 영업 전략 총괄.



TRIPLE A

ACTUARY • AI • AGGREGATOR

THANK
You!