

KIT PRESSE

DECEMBRE 2019

1. LA GENESE

C'est au cours de l'été 2018 que nous - Guillaume d'Audiffret, Philippe Mangematin et Jean Nicolini - décidons de lancer l'aventure Seyna. Nous exerçons le métier de l'assurance depuis plus de 10 ans et nous avons une conviction : il est nécessaire d'innover en proposant des produits d'assurances en phase avec les usages et les exigences des consommateurs : digitaux, simples et utiles. L'équipe est aujourd'hui composée de 11 professionnels passionnés : actuaires, ingénieurs, juristes, développeurs. Et bien plus dans les années à venir !

2. NATIVEMENT DIGITAL

Economie de l'usage et du partage, nouvelles mobilités, boom du e-commerce, achat en un clic, dernière minute : les modes de vie et les envies des citoyens évoluent. Plus réactifs, plus exigeants, ils veulent mieux se protéger contre les soucis du quotidien, lisser leurs budgets face aux imprévus, bénéficier de couvertures étendues... Chez Seyna, nous créons avec nos partenaires des produits innovants qui répondront en temps réel aux besoins des consommateurs. Grâce aux meilleures solutions technologiques, ils pourront être lancés en quelques semaines, quand les délais dépassent souvent une année dans le secteur.

3. UNE INSURTECH PAS COMME LES AUTRES

Ni courtier, ni distributeur d'assurances, nous avons fait le choix d'être pleinement assureur. Nous porterons du risque, et nous le ferons de façon maîtrisée. Cela fait plus d'un an que nous travaillons pour garantir la solidité de notre projet. Un parcours exigeant qui s'est concrétisé par l'obtention d'un agrément auprès de l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), organisme adossé à la Banque de France. Cet agrément, obtenu en décembre, est le premier délivré à un assureur-dommages indépendant depuis 1983. C'est un gage de sérieux et de confiance pour tous nos partenaires et clients.

4. PARTENAIRE DE CONFIANCE

Le monde de l'assurance change. L'assureur n'est plus aujourd'hui un acteur qui agit seul ; il fait son métier en se coordonnant avec de nombreux autres interlocuteurs (distributeurs, courtiers, gestionnaires, e-commerçants, etc.). Et nous sommes persuadés que c'est en travaillant ensemble que nous créerons les assurances les plus adaptées et les plus utiles pour les consommateurs. Nous vendons nos produits sous marque blanche à travers un réseau de distributeurs spécialisés. La notion de partenariat est primordiale : pour nous, le bon assureur est celui qui s'entoure des meilleurs experts.

5. NOTRE OFFRE

Nous avons déjà développé six produits qui s'adressent aux populations dont nous avons identifié les besoins et les usages. Pour les étudiants, nous proposons ainsi une caution qui facilitera leur accès à un logement, ainsi qu'un produit couvrant les frais de scolarité dans les écoles privées en cas d'empêchement aux examens. Nous avons voulu nous adresser aux micro-entrepreneurs en concevant une assurance pour leur outil de travail : ordinateur, appareil photo... Nous proposons aussi d'autres produits innovants comme une annulation billetterie qui permet d'être remboursé sans aucun justificatif. Une petite révolution dans le secteur !

6. DES ACTIONNAIRES SOLIDES

Nous avons levé 14 millions de fonds propres auprès d'actionnaires engagés à long terme pour assurer la solvabilité de Seyna. La société est soutenue notamment par Global Founders Capital, un fonds qui accompagne d'autres entreprises innovantes comme Revolut ou Meero, par l'assureur Allianz France, par Financière Saint James (le family office du cofondateur de vente-privée.com, Michaël Benabou) ainsi que par une douzaine de Business Angels. Hébergée chez platform58, l'incubateur de La Banque Postale, l'équipe a aussi pu compter sur le soutien de la Fédération Française de l'Assurance.

7. DEMAIN

L'assurance accompagne les gens dans tous les moments de leur vie, des études à la retraite, dans leurs loisirs comme dans leur vie active. La gamme de produits proposée par Seyna s'enrichira au gré des nouveaux usages des consommateurs et des discussions que nous aurons avec chacun de nos partenaires. Nous sommes persuadés que certains des produits que nous développerons à l'avenir n'existent pas encore aujourd'hui. A nous de les inventer ! D'ici quelques années, nous lancerons nos produits dans d'autres pays grâce à l'agrément délivré par l'ACPR et au passeport européen.