

SERAPHIN

## LE COURTIER 100 % DIGITAL

**L**e monde de l'assurance reste, dans l'ensemble, assez traditionnel. Et surtout, «il est assez opaque: le consommateur a souvent du mal à comprendre les différences dans les contrats et les prix, à comparer des assureurs, etc. Voire même avoir accès à l'information. Savez-vous de tête combien vous possédez de contrats d'assurance?» lance Xavier Lombard, cofondateur de Seraphin. C'est pour remédier à cette situation que l'entrepreneur a décidé, après un long parcours dans l'énergie renouvelable, de se lancer dans un pari ambitieux: numériser l'univers de l'assurance. Son objectif? Devenir le premier courtier 100% numérique.

Pour y parvenir, la start-up compte avancer pas à pas vers cet objectif. La première étape consiste en un check-up de l'utilisateur. En quelques minutes, l'utilisateur introduit quelques données et se voit attribuer un profil d'assuré. En fonction de celui-ci, Seraphin affichera les assurances auxquelles l'utilisateur doit penser, de manière très ciblée. La start-

up affichera alors les assurances les plus adaptées et au meilleur prix, en tenant compte du profil de la personne. «Nous mettons en place un algorithme puissant qui donnera des conseils, identifiera les assurances nécessaires et celles qui sont en trop», détaille Xavier Lombard. L'algorithme pourra aussi faire de l'anticipation. A une personne de 40 ans, il proposera, par exemple, de passer par un assureur spécialisé qui propose des assurances auto adaptées et donc moins chères pour les personnes de 40 et 60 ans. Aujourd'hui, aucun courtier n'agit de manière aussi proactive.»

Et bien sûr, l'idée ultime pour Seraphin consiste à permettre à ses clients de souscrire directement à des assurances, en ligne. Sans même devoir passer par la traditionnelle étape papier. Et de proposer un espace où le client aura accès à l'ensemble de ses contrats d'assurance, pourra les vérifier et les adapter le cas échéant. Bref, le véritable courtier du futur. Un service que l'utilisateur ne paiera pas puisque Seraphin, comme tout courtier, perçoit

des commissions de la part des assureurs qui travaillent avec la start-up. A l'heure actuelle, 16 assureurs ont déjà noué un partenariat avec la jeune pousse, mais pas encore l'un des trois grands acteurs. Pour arriver à ses fins, la petite équipe travaille depuis deux ans à ce projet et a commencé le développement technologique voici six mois. Un processus long qui se fait étape par étape. Raison pour laquelle Seraphin prévoit le lancement mensuel de nouveaux produits automatisés dans les prochains mois. L'équipe de six personnes accepte aussi pour le moment de réaliser pas mal de tâches à la main, avant que l'algorithme soit totalement prêt. «Nous adoptons une méthode *lean*, admet Xavier Lombard, et pas mal de choses se font encore manuellement, mais la digitalisation est en cours.» Lancée avec 350.000 euros de capital injecté par les fondateurs, quelques *business angels* et les employés, Seraphin pourrait prochainement entamer un processus de levée de fonds. Et attaquer la France en 2018. ©

[seraphin.be](http://seraphin.be)

Xavier Lombard, Vincent Becker, Tanguy Bocquet et Thomas Vanderstraeten

