

## InsurTech Seraphin haalt 2,2 miljoen euro op en wordt Yago

*Na twee jaar van hypergroei en een 9-voudige omzetstijging in 3 jaar tijd haalt de Belgische InsurTech €2,2 miljoen op en verandert het van naam in Yago. Hun doel: de ervaring met verzekeringen en financiële diensten revolutioneren.*

*Bovendien waarschuwt de digitale makelaar de consument dat de verzekeringstarieven in de toekomst zullen blijven stijgen. Het is dus belangrijker dan ooit om uw contracten op te volgen.*

**Brussel, 15 maart 2022.** De Belgische InsurTech, Seraphin wordt Yago, de ideale gelegenheid om een fondsenwerving van 2,2 miljoen euro en nieuwe ambities aan te kondigen. De digitalisering komt in een stroomversnelling en de verzekeringswereld vormt daarop geen uitzondering. De scale-up rekent op deze acceleratie en op de kwaliteit van zijn klantendienst om de verzekeringservaring in België te revolutioneren. In slechts drie jaar tijd is de omzet vernegenvoudigd en het aantal klanten verdrievoudigd. Vandaag telt Yago meer dan 8.000 klanten en 15.000 verzekeringscontracten. Deze groei wordt gedreven door een digitale, eenvoudige en menselijke verzekeringservaring, zoals blijkt uit de tevredenheidsgraad van hun diensten. In 2021 scoorden ze 70% op de Net Promotor Score (NPS), terwijl het gemiddelde van de Belgische verzekeraars 6% bedraagt volgens een studie van Accenture<sup>1</sup>. Met dit percentage naderen ze Apple (72%) en overtreffen ze Netflix (68%).

*"We zijn trots dat we zulke mooie resultaten hebben behaald en dit is nog maar het begin. We zijn blij met het vertrouwen van onze klanten en investeerders in deze fondsenwerving", aldus **Tanguy Bocquet, co-CEO van Yago.** "We zijn ons ervan bewust dat 55% van de consumenten zegt geen vertrouwen te hebben in verzekeringsmaatschappijen<sup>2</sup>. Doorheen de omslachtige en complexe administratie en de angst om "opgelicht" te worden, kunnen de Belgen zich verloren voelen in deze wereld van kleine lettertjes," voegt hij eraan toe. "Yago wil net een betrouwbare gids zijn die het proces van het afsluiten van verzekeringen vereenvoudigt, dit door in minder dan 3 minuten het beste aanbod van onze partners voor te stellen. Wij bieden een robuuste digitale service aan in combinatie met een sterke aanwezigheid naar onze klanten toe. Binnen de 2 uur na het online indienen van een claim, worden zij door onze juristen teruggebeld, begeleid en geadviseerd; deze expertise is naast het digitale van essentieel belang. Ons doel is om Belgen zo goed mogelijk te beschermen in hun levensprojecten, hun bondgenoot te zijn, en daarboven aan hun zijde te staan in goede en slechte tijden".*

### Yago

Deze nieuwe naam zal gepaard gaan samen met een nieuwe website en visuele identiteit, en weerspiegelt beter de Insurtech-visie : een revolutie teweegbrengen in de ervaring met verzekeringen en financiële diensten. Yago is een positieve naam, die in het Frans, Nederlands en Engels op dezelfde manier wordt uitgesproken. Met de komst van Yago naar Vlaanderen was het ook

---

<sup>1</sup> Studie Accenture 2018 - Why insurers need to be more visible

<sup>2</sup> Studie Deloitte 2021 - Barometer van de verzekering 2021

belangrijk om opnieuw na te denken over een identiteit die beter aansluit bij al zijn klanten. Ten slotte vloeit de keuze van een voornaam ook voort uit de wens om de onderneming persoonlijker te maken. *"Met Yago creëren we een sterk en onderscheidend merk op de markt"*, voegt **Tanguy Bocquet, co-CEO van Yago**, toe.

Deze nieuwe naam markeert het begin van de nieuwe avonturen voor de Belgische InsurTech. Yago heeft de ambitie om de leider te worden in digitale abonnementsverzekeringen en financiële diensten in België. *"Met deze nieuwe fondsenwerving willen we een "embedded" ecosysteem voor de verkoop van verzekeringscontracten uitrollen en onze ontwikkeling in Vlaanderen voortzetten. Hierdoor kunnen we samenwerken met tientallen partners die verzekeringen willen aanbieden aan hun klanten. Met deze investeringen en implementaties verwachten wij onze omzet in de komende 4 jaar te vertienvoudigen"*, aldus **Hugues Bocquet, Co-CEO van Yago**. *"Om onze doelstellingen zo goed mogelijk te verwezenlijken, zijn wij reeds begonnen met de aanwerving van 20 extra medewerkers in 2022, bovenop de bijna 50 die al in dienst zijn. Yago start ook met hypotheekbemiddeling, met dezelfde bedoeling: een revolutie teweegbrengen in de klantenervaring om het zo gemakkelijker te maken een lening te krijgen."*

### **Covid en de versnelling van InsurTech**

Covid heeft de digitalisering van de sectoren sterk versneld. Dit is te zien in de toename van het aantal Yago-klanten in de afgelopen twee jaar, maar ook in de manier waarop zij hun verzekeringspolissen afsluiten. Ook al gebruiken sommigen nog steeds hun computer, gebruikt 2/3 van de klanten hun smartphone.

*"Klanten willen letterlijk alles binnen handbereik hebben, om intuïtieve en gebruiksvriendelijke redenen. We hebben het tijdperk van papier en fysieke gesprekken achter ons gelaten en hebben onze eerste stappen gezet in een volledig digitale wereld die voor iedereen toegankelijk is"*, vervolgt **Hugues Bocquet, Co-CEO van Yago**.

In België loopt echter de verzekeringssector achter op het gebied van digitalisering. Terwijl in Nederland al meer dan 60% van de consumenten een autoverzekering online afsluit, is dat in België amper 5 tot 10%. Tussen 2018 en 2021 is de bereidheid van Belgische consumenten om online verzekeringen af te sluiten verdubbeld<sup>3</sup>. Het is deze toename in de vraag naar digitale verzekeringen die de groei van Yago gedeeltelijk verklaart.

Hoewel Covid het aantal ongevallen in 2020 daadwerkelijk heeft doen verminderen (-20%), is het aantal schadegevallen in 2021 snel weer terug "genormaliseerd". Volgens de cijfers van Yago is de autoverzekering die met het hoogste percentage schadegevallen: er zijn dubbel er zoveel bij als bij woonverzekeringen.

### **18- tot 20-jarigen betalen ongeveer twee keer minder voor verzekering dankzij solidariteit**

*"Door de aanbiedingen van verschillende verzekeraars te vergelijken, stellen wij steeds de voordeligste voor naar het profiel van onze klanten. Een jongere tussen 18 en 20 jaar zal echter in de meeste gevallen 3 tot 5 keer meer betalen voor een autoverzekering dan een ervaren bestuurder: dit betekent een verzekeringspremie tussen 1.100 en 2.100 euro, tegenover 300 tot 550 euro voor een*

---

<sup>3</sup> [EY Online Insurance Barometer: How well do you know your clients?](#)

40-jarige bestuurder (onder dezelfde voorwaarden)" zegt **Hugues Bocquet, Co-CEO van Yago**. "Dit is te wijten aan het feit dat verzekeringspremies worden berekend op basis van het veel hogere risico op ongevallen voor jongeren. We zien dat schadegevallen veroorzaakt door jongeren, tot 8 keer duurder zijn dan die van vijftigplussers: ze hebben 4 keer meer schadegevallen, en het kost de bedrijven gemiddeld 2 keer zoveel. Dankzij de solidariteit betalen zij in feite 2 keer minder dan ze normaal zouden moeten betalen." Een ander interessant cijfer is dat tussen de leeftijd van 18 en 20 jaar, één op de vijf bestuurders een ongeval zal hebben, terwijl dat op 50-jarige leeftijd slechts geldt voor één op 20 bestuurders. Opmerkelijk is dat jonge vrouwelijke bestuurders (18-20 jaar), voorzichtiger lijken te zijn dan mannen, aangezien slechts één op de acht vrouwen een ongeval heeft.

"Hoewel een prijsvergelijking belangrijk is, net zoals de kwaliteit van de klantenservice in geval van een schadegeval of een contractwijziging, mag u niet beknibbelen op garanties zoals rechtsbescherming," zegt **co-CEO van Yago Hugues Bocquet**. "Rechtsbescherming is van essentieel belang, want zonder is het onmogelijk om een vordering te betwisten. Het dekt de kosten van advocaten en deskundigen in geval van een geschil met een derde partij of met de verzekeringsmaatschappij, die al snel kunnen oplopen tot meer dan 10 000 euro. Bij Yago maken we in 61% van de autoclaims gebruik van rechtsbescherming, zowel bij ongelukken met schuld als bij rechtszaken. Dit is de dekking die sinds de oprichting van het bedrijf het vaakst gebruikt is bij auto-claims. Slechts in 50% van de gevallen werd beroep gedaan op de verplichte dekking "burgerlijke aansprakelijkheid", in 15% op de bijstandsverzekering en in 9% op de verzekering van de bestuurder."

#### **Prijzen per schadegeval zullen blijven stijgen, vergelijk!**

De kosten per schadegeval zullen blijven stijgen en dit zal helaas niet snel ophouden. "Door de toename van boordtechnologie in voertuigen wordt het bij een schadegeval steeds duurder om ze te herstellen. Dit is een van de redenen waarom de prijs van uw autoverzekering met 3 tot 6% per jaar stijgt", besluit **Tanguy Bocquet, Co-CEO van Yago**. "Een soortgelijke inflatoire tendens kan worden waargenomen bij de woonverzekering, die gelinkt is aan de stijging van de materiaalkosten".

#### **Contact**

**Marguerite Cazals de Fabel**

[marguerite.cazalsdefabel@yago.be](mailto:marguerite.cazalsdefabel@yago.be)

+32 466 90 01 54