



Paris, le 30/11/2021

**Lyanne lève 1, 2 millions d'euros  
pour accélérer le développement de son nouveau concept : aider les assurés à décrypter leurs  
contrats d'assurance et faire valoir leurs droits.**

*Un an après sa création, Lyanne s'entoure d'investisseurs et lève 1,2 M€ pour recruter de nouveaux talents au sein de son équipe et accélérer son développement.*

Lyanne, c'est d'abord l'histoire de deux amies. Li et Jeanne se rencontrent à Shanghai. Rapidement, de l'amitié naît une promesse : celle de tenter un jour l'aventure entrepreneuriale ensemble. Reste à trouver l'idée.

Elle viendra à la suite d'une banale anecdote de vie quotidienne. Un jour, Li oublie ses clés en claquant sa porte. Jeanne lui suggère alors de bien regarder les garanties comprises dans ses différents contrats d'assurance et carte bancaire avant de faire appel à un serrurier. Bingo, Li était bien couverte sans le savoir !

De cette histoire naît Lyanne en 2020 : les deux amies et co-fondatrices ont associé leurs prénoms et leurs expériences pour lancer leur start-up en plein COVID ! Une ambition forte : venir en aide aux Français, pour qui l'assurance est un univers parfois nébuleux. En effet, un français sur deux n'a jamais lu les conditions générales de ses contrats !

Pire encore, 12% \* n'ont jamais eu accès à ces documents et 36%\* des assurés qui ont eu un sinistre ont abandonné dans leur démarche de demande d'indemnisation.

Les deux jeunes femmes ont créé Lyanne afin d'aider les assurés à faire valoir leurs droits et récupérer leurs indemnités non réclamées.

Pour Li, co-associée chez Lyanne « *Beaucoup trop d'assurés abandonnent leurs demandes d'indemnités auprès de leur assurance, notamment parce qu'ils se découragent, ne comprennent pas les démarches ou sont mal conseillés. Et tout cela, ce sont des milliards d'euros qui ne sont pas redistribués volontairement à des gens qui en ont pourtant besoin. C'est la raison pour laquelle nous avons lancé Lyanne.* »

Pour réussir cette mission, Lyanne recrute de nouveaux talents, elle s'est ainsi entourée de deux fonds d'investissement (FirstMinute Capital et 50Partners) ainsi que des business angels, (séduits par le concept des deux jeunes femmes) pour lever des fonds.

« *Nous sommes très excités de contribuer au développement de Lyanne et de prendre part à ce projet qui va définitivement changer le rapport de force entre assureurs et assurés. Nous croyons fermement en l'équipe pour changer le cours des choses et apporter de la transparence à cette industrie complexe.* » indique Camilla Mazzolini, Principal chez Firstminute Capital.

« *Les fondatrices ont une vision solide et ont su s'entourer de talents animés par une même ambition, celle de redonner du pouvoir aux consommateurs.* » conclut Thierry Petit, co-fondateur de ShowroomPrivé

Nicolas Chartier, co-fondateur d'Aramis Auto souligne que « *Lyanne est parfaitement positionnée pour changer le rapport des consommateurs européens à l'assurance. L'utilisation de la big data permettra aux assurés de récupérer leurs indemnités en un temps record et de choisir le meilleur contrat d'assurance. C'est une vraie disruption pour les assureurs !* »

\*Sources : étude Happydemics qui sera publiée en Décembre 2021

**A propos de Lyanne:**

[www.lyanne.fr](http://www.lyanne.fr)

Lancée en 2020 à Paris par deux fondatrices, Li Cai et Jeanne Depond, Lyanne est une start-up qui aide les assurés à récupérer les indemnités auxquelles ils ont droit après un sinistre. Les fondatrices souhaitent rééquilibrer le rapport de force entre assureurs et assurés et apporter de la transparence à cette industrie, tant dans la compréhension des contrats d'assurance que dans la manière dont les indemnités sont calculées.

**Contacts presse :**

Li Cai : [li@lyanne.fr](mailto:li@lyanne.fr) / +33 6 59 17 74 69