www.groupe-leaderinsurance.com

GROUPE LEADER insurance

Rapport Financier 2019

Les chiffres de l'année 2019

Nos domaines d'intervention

Développement

Le mot de Yoann Chéry, Président, Fondateur, Directeur Général

L'année 2019 était celle de la structure et elle nous a permis de renforcer substantiellement nos pôles supports.

Après avoir renforcé les pôles RH, conformité, juridique, sinistres, commerce, informatique, administration, finance et technique, nous avons également lancé notre ambitieux outil informatique propriétaire « YUNA ».
Parce que le Groupe Leader Insurance, 12ème courtier français, ne conçoit pas d'être structuré sans continuer sa forte croissance, l'année 2019 a confirmé nos efforts avec plus de 35 % de croissance organique et de superbes réalisations, comme le lancement d'OSMIUM COURTAGE, associé à Groupama Paris Val de Loire, l'acquisition de CF Assurances, l'ouverture d'agences Leader Assurances, etc.

Enfin, parce que notre pérennité passe par la diversification des porteurs de risques, l'année a été très riche de ce côté-là également, en ouvrant nos portes à 3 nouveaux partenaires en assurance construction, en assurance immeuble et en risques industriels.

Plus de 16 ans d'histoire ou le groupe a commencé par un cabinet de courtage dans les Yvelines. Notre implantation française et l'emploi de quelques 115 collaborateurs est une réelle fierté pour nos équipes.

Le Groupe Leader Insurance est au service de ses clients depuis l'origine et offre rigueur, conformité, sérieux, stabilité et dynamisme.
Parce que nous inscrivons notre histoire dans la pérennité, nous structurons un groupe français qui deviendra un des tous premiers acteurs du courtage et incarnera l'excellence.

Je remercie nos partenaires assureurs qui nous accompagnent depuis l'origine et sans qui nous n'aurions pas pu écrire cette magnifique aventure humaine...
« Les deux choses les plus importantes n'apparaissent pas au bilan de l'entreprise : sa réputation et ses hommes. »
Henry FORD

Le mot de Christian Furléo, Advisor

Fondateur de la société CF Assurances en 2004, spécialisée dans l'assurance construction et les contrats sur mesure, j'ai fait le choix de la céder en 2019 au Groupe Leader Insurance, dont l'aventure m'a séduit et que j'ai intégré en Mars 2020 en tant qu'Advisor de la Présidence.

Ma mission : organiser le groupe au mieux pour nos clients.

Nos premiers changements sont :

- La mise en place de souscripteurs et de gestionnaires sinistres dédiés aux courtiers : un interlocuteur pour la vie du contrat et un interlocuteur pour l'après-vente.
- La réorganisation des services internes pour nos équipes. Le « qui fait quoi ? ».
- La création d'un pôle souscription unique, réunissant les 16 souscripteurs du groupe dans un espace unique, suite au réaménagement des locaux, nous permettant d'échanger en directe sur les demandes de nos clients.
- Le mise en place de formations techniques, pour que nos souscripteurs atteignent un niveau élevé et pour que nos clients s'appuient au maximum sur nous pour la souscription.

Chef d'entreprise depuis 25 ans et expert dans la construction, je découvre la vie du groupe et des équipes qui sont extrêmement impliquées dans la nouvelle réorganisation. Cela me motive tous les jours pour être encore plus prêt d'elles et pour leur apporter un renfort technique. Le Groupe Leader Insurance est un groupe d'assurance mais pas seulement. C'est également un esprit, une façon d'être, une façon de travailler et une façon d'évoluer, dont mon objectif est de garder cet esprit de famille.

Rapport financier 2019

Classement argus

Classement 2019 des courtiers généralistes

Rang	Société	Effectif	CA 2019	CA 2018	Variation	CA/salarié
1	Gras Savoye Willis Towers Watson France	2,483	516,600,000	496,200,000	4.1%	208,055
2	Siaci - St-Honoré	3,156	480,400,000	437,500,000	9.8%	152,218
3	Verspieren	2,233	405,000,000	380,000,000	6.6%	181,370
4	Marsh & McLennan Companies France	1,799	396,795,000	384,554,000	3.2%	220,564
5	Aon France	1,000	373,000,000	333,000,000	12.0%	373,000
6	Filhet Allard	1,380	225,940,000	208,432,000	8.4%	163,725
7	Diot	1,152	192,000,000	180,000,000	6.7%	166,667
8	Verlingue	1,100	187,000,000	166,000,000	12.7%	170,000
9	Groupe Assu 2000	1,800	166,000,000	166,000,000	0.0%	92,222
10	Bessé	460	116,800,000	116,000,000	0.7%	253,913
11	Groupe Ascoma	702	54,700,000	49,500,000	10.5%	77,920
12	Groupe Leader Insurance	110	33,200,000	24,500,000	35.5%	301,818
13	Roederer	247	30,200,000	29,200,000	3.4%	122,267
14	Groupe Audeo (ex-Servyr)	285	26,800,000	23,600,000	13.6%	94,035
15	Ageo	227	25,800,000	22,200,000	16.2%	113,656
16	Groupe Guemas	144	18,420,271	14,719,580	25.1%	127,919
17	Groupe France Courtage	102	17,550,000	17,020,000	3.1%	172,059
18	Delta Assurances	124	17,200,000	15,600,000	10.3%	138,710
19	Suisscourtage assurances	115	14,800,000	13,300,000	11.3%	128,696
20	Groupe Gritchen	80	10,927,000	9,811,000	11.4%	136,588

Sources : L'Argus de l'assurance

Nos partenaires & nos marques

Nos assureurs

Nos marques

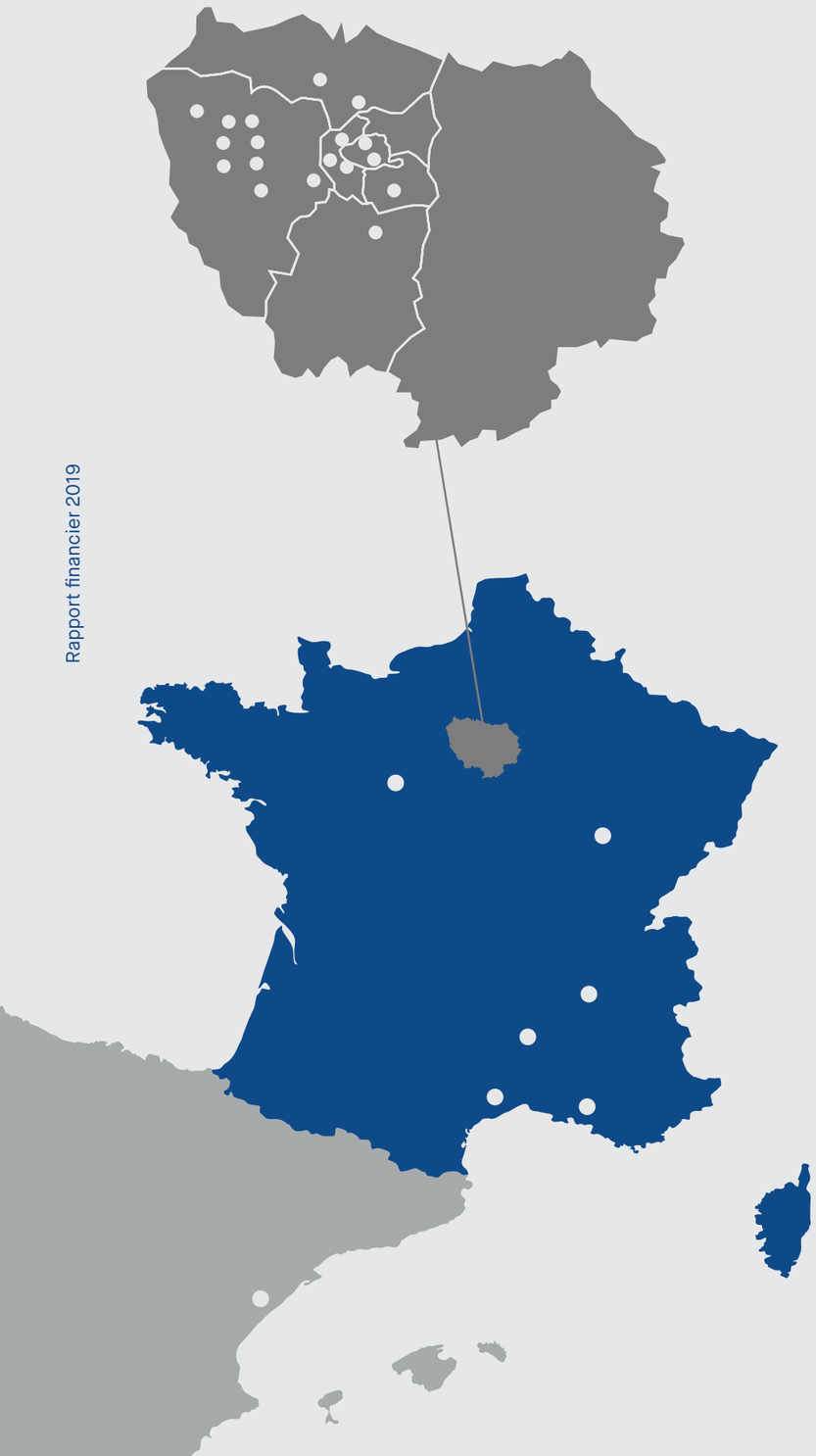
ASSUR FLEET

SYNDIC ASSUR

PREV'ASSUR

FLOTTE ASSUR

Nos implantations



Île-de-France

Paris Nation
Paris Clichy
Mantes
Houilles
Sarcelles
Les Mureaux
Le Bourget
Maule
Aubergenville
Juvisy
Vélizy
Epône
Créteil
Cergy
Meulan
La Garenne
Trappes
Villepinte
Neuilly
Croissy sur Seine

Région

Dijon
Montpellier
Tours
Genas
Aix-en-Provence
Montélimar

Espagne

Barcelone

Nos domaines d’intervention

Le courtage direct

Nous disposons depuis 2017 de « corner carte grise ». Ainsi, dans chaque agence, nos clients ou les prospects peuvent obtenir leur carte grise automobile. Ce service, très apprécié, connaît un réel succès et nous apporte une complémentarité avec l’offre assurance auto.

Plus de 20 points de vente. Une vente online sur :
↳ www.leader-assurances.eu

Notre comparateur d’assurances en ligne pour les risques professionnels. Dirigé en mode BtoC, à terme, tous les professionnels pourront comparer leur assurance et opter pour une offre de proximité.
Nous entendons travailler sur les DATA, afin de personnaliser l’offre complémentaire et être en mesure de faire bénéficier nos clients d’un contrat dédié.
Cover Insurance permet à nos clients de comparer, d’adapter et de bénéficier d’un contrat exclusif et non standardisé.
↳ www.cover-insurance.fr

Nos collaborateurs sont tous spécialistes en IARD et commercialisent les risques AUTOMOBILE, HABITATION, SANTÉ, MOTO, PNO etc...

- Le pôle professionel et entreprise
- Le pôle assurance de personnes santé
- Le pôle gestion de patrimoine

Le site des entrepreneurs du bâtiment.
Les chefs d’entreprises se retrouveront sur ce site pour partager des problématiques communes, pour échanger et pour embaucher via un forum. Ils obtiendront toute l’information liée à leur profession et toute l’information juridique. En ligne, le responsable de l’entreprise comparera ses assurances et nous interrogera.
Véritable bible pour le chef d’entreprise du bâtiment, nous serons l’acteur fidèle qui apporte ce service dédié, ne s’arrêtant pas à la souscription d’un contrat.
↳ www.assur-construction.com

Le courtage grossiste et agence de souscription, délégataire d’assureur

La société Leader Underwriting est l’agence de Souscription Exclusive en France de MIC Insurance Millennium.
Véritable représentant en France sur la partie business et gestion, nos équipes sont au service des courtiers pour la souscription et la gestion des contrats MIC Insurance Millennium. Nous souscrivons des risques professionnels et disposons de la e-gestion et du middleware (outil interne), au service du courtage, pour faciliter leur suivi, leur comptabilité, leur gestion...
↳ www.leader-assurances.eu

- RC Décennale
- Multi Pro
- RC Pro
- RC Décennale Plus
- Dommage Ouvrage
- PNE/PNO Immeuble

Cover BtoB

Spécialisé en risques d’entreprise, nous proposons des niches (hôtels, bars de plage, immeubles, etc.). Une solution alternative pour les risques délicats que nous appréhendons auprès de plus de 5 assureurs. Nous développons des solutions sous 24h avec 5 souscripteurs dédiés au courtage.
↳ www.cover-insurance.fr

- RC Décennale Décenn’Or
- RC Décennale Sérénité
- RC Décennale PIB
- RC Pro
- Dommage Ouvrage
- Multi Pro
-
- MRP discothèques et campings (2018)

Offre des solutions sur des risques entreprises, et/ou de construction, auprès de compagnies internationales. L’outil www.axre.fr va permettre au réseau d’apporteurs d’éditer des offres de contrat en quelques minutes et de répondre aux besoins du marché, qui coïncident avec la réalité du terrain et offrent souplesse et facilité au courtage.
↳ www.axre.fr

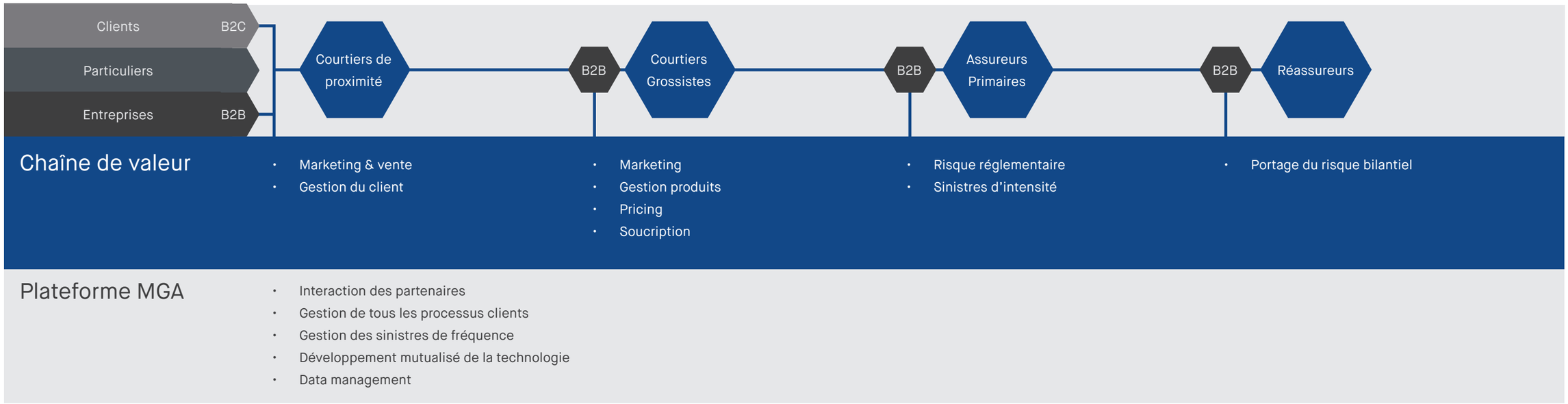
- RC Décennale Décenn’Or
- RC Décennale Sérénité
- RC Décennale PIB
- RC Pro
- Dommage Ouvrage
- Multi Pro

Le courtier grossiste Batirisk étudie auprès de nos 20 compagnies partenaires la solution la plus adaptée, pour nos courtiers et leurs clients.
Véritable « benchmark model », nos équipes offrent des facilités de souscription de gestion et, avant tout, une personnalisation du service...
↳ www.batirisk.fr

- Multi Pro
- Dommage Ouvrage
- PNE/PNO Immeuble
- RC Décennale PIB
- RC Décennale

Rapport financier 2019

Le schéma d'avenir avec les assureurs



Fin des barrières à l'entrée, arrivée de nouveaux entrants digitaux drainant avec eux de nouveaux canaux de distribution, changement d'habitudes des consommateurs vers le digital, l'industrie de l'assurance subit depuis ces 2 dernières années une mutation importante de sa chaine de valeur. La théorie darwinienne avance que « les espèces qui survivent ne sont pas les espèces les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s'adaptent le mieux aux changements ». Or, nous constatons avec regret que, aujourd'hui, encore peu d'assureurs ont réellement embrassés une véritable stratégie digitale et commencent à en ressentir les conséquences. Il est temps désormais pour ces derniers de repenser et d'adapter leur modèle, afin de pérenniser leurs affaires.

La crise sanitaire du COVID-19, du fait de la distanciation sociale, n'a fait qu'accélérer une tendance générale à la digitalisation des habitudes de consommation. Les produits d'assurance n'échappent pas à ce phénomène et doivent également s'adapter aux nouveaux besoins et aux nouvelles attentes des consommateurs pour qui l'immédiateté, la simplicité et la qualité de service permanente sont devenus des principes élémentaires. Les assurés jugent principalement les courtiers et les assureurs sur deux séquences, à savoir l'achat (la souscription) mais surtout la gestion du sinistre et de son indemnisation.
La qualité de la gestion des sinistres est donc primordiale et reste une condition angulaire d'une relation client apaisée, s'inscrivant dans la durée et basée sur la confiance. De manière générale, l'assuré, et encore plus le professionnel et l'artisan, restent encore confrontés à une gestion de sinistre trop complexe, avec de nombreux échanges d'informations, des délais d'indemnisation longs et des démarches souvent fastidieuses, avec un rôle parfois ambigu de l'expertise.

Les causes de ces irritants sont multiples : systèmes d'informations souvent vieillissants, organisations cloisonnées … et aussi des décisionnaires en compagnie qui hésitent à investir, mais surtout à changer la façon de travailler historique, pour se rapprocher du client et échanger avec lui en toute confiance et en transparence.

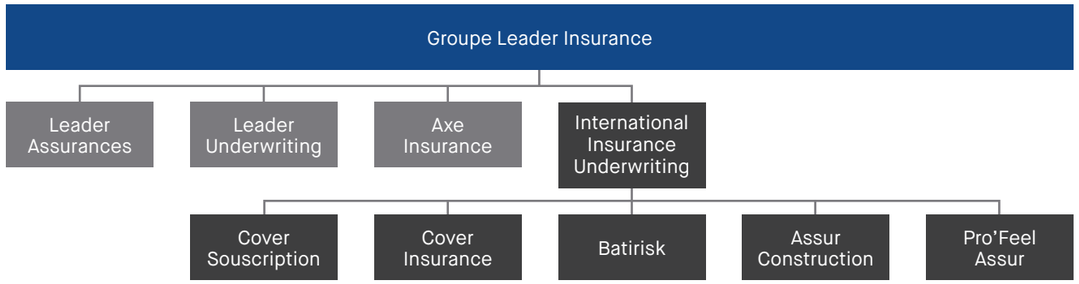
Ne faut-il pas un « choc de simplification » pour faciliter la vie des assurés lors de la déclaration de sinistres et du processus de gestion et d'indemnisation ? Aujourd'hui, bon nombre de nouveaux entrants, les Insurtechs, se focalisent sur l'expérience utilisateur d'acquisition clients, mais finalement peu sur la production et la gestion des sinistres, et plus globalement, n'interviennent que peu sur les vrais sujets de la chaine de valeur de l'assurance. Or il devient crucial pour les clients de s'engager davantage pour améliorer les points faibles de la relation client et être présents sur l'ensemble de la chaîne de valeur.
La fenêtre d'opportunité des assureurs de digitaliser à bon escient et de miser sur une avance technologique pour augmenter l'attractivité est également réelle. Simplification des produits, recalibrage des échanges avec les assurés vers plus de digital et de « self-care » et transition de leurs processus de l'offline vers le online sont les prochains challenges que les acteurs doivent relever pour améliorer l'expérience client et la qualité de service.

Le secteur de l'assurance doit donc s'engager dans une recomposition de sa chaine de valeur qui ouvre des opportunités majeures à la dimension de « plateforme MGA de gestion des risques ». Le Managing General Agent, ou MGA, est donc une évolution naturelle du modèle mixte du Groupe Leader Insurance.

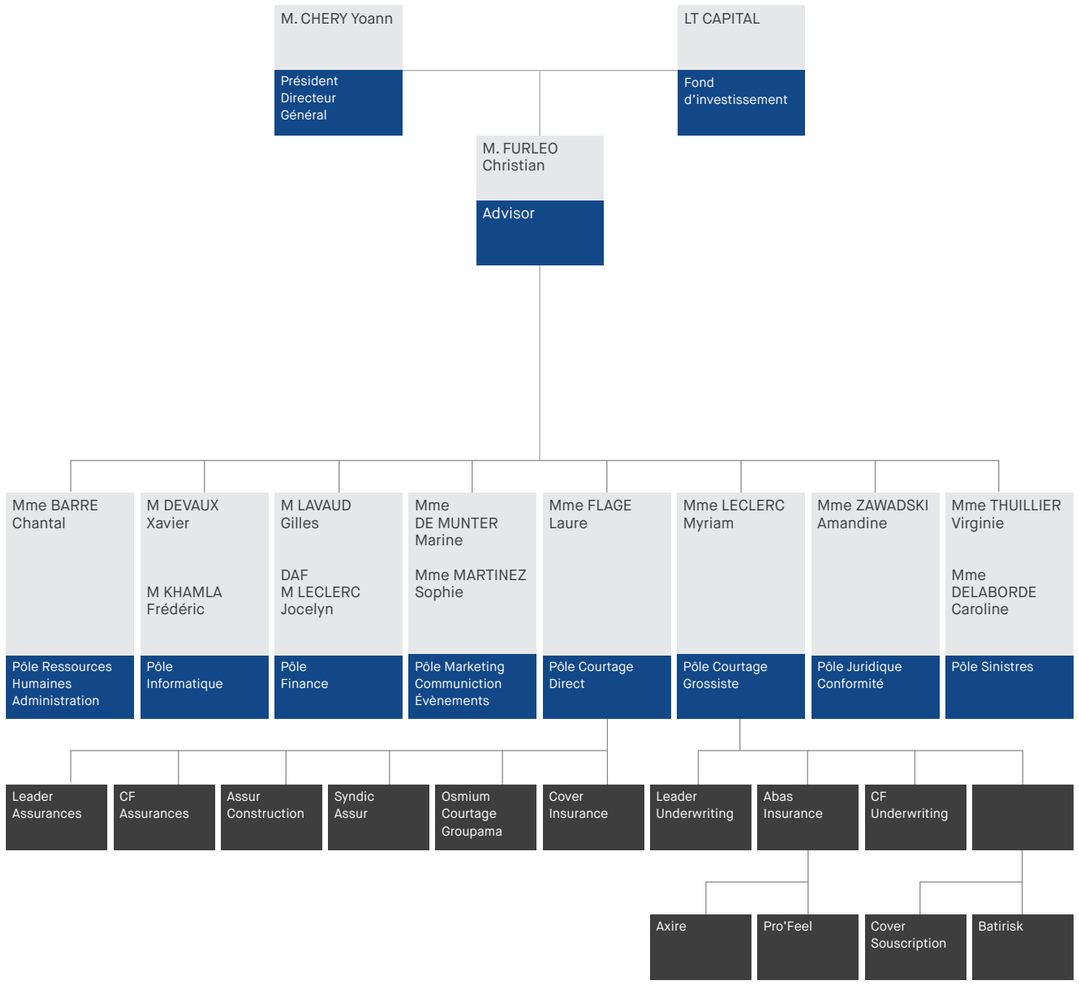
À l'heure du digital, la tendance est à l'émergence de telles plateformes catalysant des modèles basés sur l'exploitation de la donnée (contacts digitaux) permettant de réellement personnaliser l'offre de produits d'assurance.
Ces nouveaux services personnalisables seront fédérés par les acteurs du marché, assureurs, mais aussi réassureurs effectuant toutes les tâches pertinentes de leur chaîne de valeur.
Pour les services et les fonctions orientées clients, les courtiers distributeurs, qui resteront le maillon « conseil de proximité », au combien indispensable, se connecteront aux interfaces digitales pour simplifier leur relation avec les consommateurs. C'est d'ailleurs déjà le cas avec des « plug-ins » d'assistance sur les portails de voyagistes par exemple.

L'objectif à terme, pour la stratégie MGA du Groupe Leader Insurance, est de maitriser ces nouveaux maillons de la chaine de valeur, non pas uniquement comme distributeur de produits, mais comme véritable « distributeur de risques ».
Cet objectif fort occupera les équipes du Groupe pendant les 2 à 3 prochaines années, pour permettre de passer un nouveau cap au service de ses courtiers et de leurs clients.

Nos structures & nos services



Direction Support



Le mot de Jocelyn Leclerc, Directeur Administratif et Financier

A l'image des années passées, le Groupe Leader Insurance réalise en 2019 une nouvelle croissance historique, avec une hausse du chiffre d'affaires de 45 %, une amélioration du résultat d'exploitation de 10 %, le dépassement du seuil symbolique des 100 collaborateurs, la création de nouvelles agences, l'arrivée de nouveaux partenaires, le renfort de nos services : stratégie, souscription, sinistres, informatique, conformité, juridique, contrôle de gestion, comptabilité… et l'amélioration constante de notre système d'information, de nos processus et de notre organisation, ayant pour objectif le bien-être de nos collaborateurs et la satisfaction de nos clients.

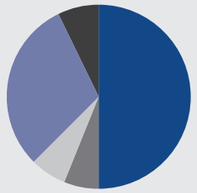
De plus, avec l'appui de notre fonds d'investissement LT Capital, nous continuons notre stratégie de croissances externes et de création de partenariats, dont l'acquisition du courtier CF Assurances, spécialiste de l'assurance construction, et la création du courtier Osmium Courtage, en association avec Groupama Paris Val de Loire, fin 2019. D'autres projets en cours se finaliseront en 2020.

En conséquence, nous profiterons de cette année 2020 pour structurer parallèlement la Direction Administrative et Financière, pour accompagner les besoins et les ambitions de croissance exponentielle du Groupe Leader Insurance, qui n'a jamais cessé depuis sa création en 2003, mais dont la performance exceptionnelle de 2019 nous oblige à nous adapter de façon conséquente et pérenne, pour faire en sorte de disposer des outils de pilotage les plus performants et à long terme.

Les chiffres de l'année 2019

Le chiffre d'affaires

GLI	33 200	k€
LA	4 100	k€
IIU	4 200	k€
LU	20 000	k€
AI	4 700	k€



La production et la gestion

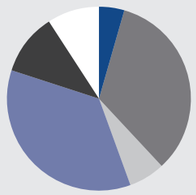
Nouveaux contrats réalisés chaque heure	25
Nouveaux contrats réalisés chaque année	48 000
Sinistres gérés chaque année	15 000
Polices en portefeuille	93 000
Montant des primes gérées	139 700 000
Clients	67 100

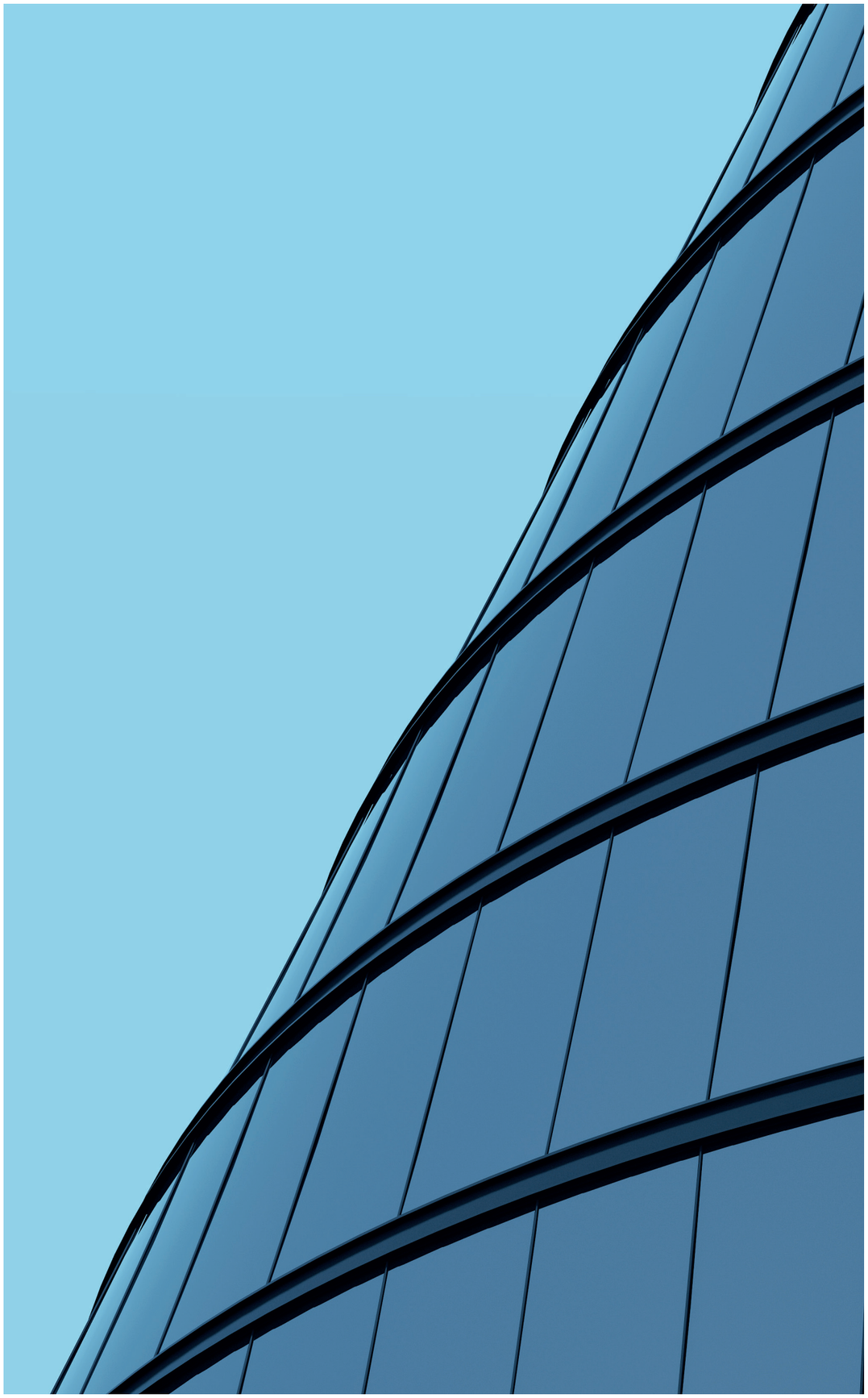
La solidité

Capital social du groupe	6 456	k€
Fonds propres globalisés approximatifs	17 000	k€
Salariés	110	
Rentabilité approximative	25	%

La répartition des équipes

GLI	5
LA	37
IIU	7
LU	39
AI	12
CFA	10





L’année 2020

- Nouveaux porteurs de risques
- Développement de produits hôtels et immeubles avec Syndic’assur
- Création d’un pôle prévoyance et mutuelle grossiste
- Création d’un pôle risques industriels grossiste
- Ouverture de nouvelles agences à Marseille et à Lyon
- Build-up
- Lancement de CF Underwriting (market place)
- Lancement de Compar’assur (comparateur)
- Lancement d’un pôle juridique compliance dédié aux courtiers

AXRE Insurance

LEADER SOUSCRIPTION

BÂTIRISK
L'ASSURANCE À VOTRE MESURE

LEADER ASSURANCES
Soyons Leader Ensemble

COVER INSURANCE

PRO'FEEL ASSUR

Assur construction

www.groupe-leaderinsurance.com