

Rapport
financier 2016

—

ASQUA
LEADER
Assurance

www.asqualeader.fr



LEADER SOUSCRIPTION





Le mot de
YOANN CHERY
—
Associé
Fondateur

« Un client est le visiteur le plus important de nos locaux. Il ne dépend pas de nous. Nous sommes dépendants de lui »

Lors de la création de Leader Assurances, filiale B to C de notre groupe fin 2003, je ne mesurais pas l'aventure qui se profilait devant moi. C'est avec passion et dynamisme que nous avons chaque année su nous adapter et évoluer.

—

"L'évolution" plus que jamais prend tout son sens. Le métier de l'assurance change. Une véritable révolution digitale a substantiellement modifié notre quotidien.

—

Le lancement de Leader Underwriting (agence de souscription B to B) en 2012 nous a ainsi amené à digitaliser nos solutions et nous imposer en tant que facilitateurs de business pour notre réseau d'apporteurs. Le rapprochement avec ASQUA BTP en 2013 (risques entreprise et sur-mesure) s'est inscrit dans ma volonté de diversification, véritable pilier de la pérennité de notre structure.

En 2015 nous lançons une offre grossiste au sein d'Abas Insurance sous la marque AXRE INSURANCE. La volonté d'apporter des offres digitales innovantes, de la flexibilité, du gain de temps et des solutions qui bousculeront les lignes pour nos apporteurs, nous amènera alors à un développement informatique considérable.

Nous abordons ainsi 2017 avec dynamisme, passion et sens entrepreneurial intact : 2017 sera l'année de la structuration de nos équipes et de nos systèmes d'informations.

Parce que nous sommes conscients de la nécessaire capacité à agir vite et à s'adapter à un monde de plus en plus rapide où les décisions doivent se prendre dans l'instant, nous souhaitons conserver l'âme de notre entreprise en mêlant l'innovation «start up» à la solidité d'un groupe structuré où riment rigueur et stabilité.

J'aime à croire que la citation de Mahatma Gandhi raisonne chaque instant auprès de nos équipes :

"Un client est le visiteur le plus important de nos locaux. Il ne dépend pas de nous. Nous sommes dépendants de lui. Il n'est pas une gêne dans notre travail. Il en est l'objectif. Il n'est pas étranger à nos affaires. Il en fait partie. Nous ne lui faisons pas une faveur en le servant. C'est lui qui nous fait cette faveur en nous en donnant l'occasion."

Le mot de
**JACQUES
PELLETIER**
—
Associé
Fondateur

« La finalité de notre action est de faire en sorte que, lorsque le sinistre survient, notre client reçoive les indemnités nécessaires à la réparation des dommages ou préjudices qu'il a subi »

Chaque jour le monde est de plus en plus complexe, le besoin de sécurité est de plus en plus prégnant dans la société dans laquelle nous vivons. L'assurance répond à ce besoin de protection et de sécurité. À l'évidence les contrats d'assurance sont complexes et difficiles à lire, chacun d'entre nous a bien conscience que " les petites lignes " ne sont pas toujours facilement compréhensibles.

Dans le même temps, de par la digitalisation de plus en plus présente, nous voulons aller plus vite, nous voulons plus simple, notre rôle est de traduire pour nos clients la complexité des contrats d'assurance en formule simple à comprendre.

Notre groupe, fort de ses 60 collaborateurs agit dans trois domaines distincts, grâce à ses filiales spécialisées dans leur domaine d'intervention. Notre filiale Leader Assurances fournit à nos 30 000 clients les contrats d'assurance produits d'assurance que chacun d'entre nous souscrit pour son habitation, son automobile, les accidents courants, pour son commerce et sa petite entreprise.

Notre filiale ASQUA agit dans le domaine des risques plus complexes qui sont ceux de la construction des bâtiments et des ouvrages de

génie civil, ou ceux des entreprises industrielles et commerciales de plus grandes importances. Il s'agit là de mettre en place des protections d'assurance, sur-mesure, pour garantir efficacement nos clients entrepreneurs des conséquences de leurs responsabilités, liées à leur activité, de protéger leur patrimoine industriel et aussi personnel contre les divers risques auxquels ils sont exposés.

Enfin nos deux filiales Leader Underwriting et ABAS (AXRE Insurance), ont vocation à faciliter, pour un certain nombre de nos confrères courtiers, le placement de certaines garanties qu'ils destinent à leurs clients et qu'ils ont du mal à placer auprès des grandes compagnies d'assurances dont les process de souscription sont de plus en plus complexes et qui du fait de leur taille sont souvent éloignées de la problématique de terrain. À ce jour + de 1 000 d'entre eux nous font confiance.

—
Mais la finalité de notre action est de faire en sorte que, lorsque le sinistre survient, notre client reçoive les indemnités nécessaires à la réparation des dommages ou préjudices qu'il a subi pour que les moments difficiles soient rapidement oubliés.

—
Nous nous y employons à chaque instant.

La
PHILOSOPHIE
 du groupe

« Nous commencerons chaque année avec l'enthousiasme de la création et le respect de nos valeurs historiques »

Parce que la construction d'un groupe doit trouver dans chaque élément de sa fondation l'âme de ses fondateurs. Parce que la solidité et l'organisation doivent être au service de la capacité à changer et à innover. Et parce que les vérités d'hier ne sont pas celles de demain... C'est pour ces raisons que chaque structure constituant notre groupe doit disposer de cette capacité à s'adapter en temps réel aux attentes de nos clients. Nous pensons également que le passé doit être la source d'information pour créer notre avenir.

La diversification de nos offres et de nos domaines d'intervention restera aussi la meilleure protection contre l'instabilité législative et les modifications réglementaires qui peuvent avoir des incidences importantes dans l'exercice de notre métier.

Nous souhaitons que chaque collaborateur et collaboratrice partage ce sens du service client. Le client nous confie l'assurance de son patrimoine personnel et professionnel.

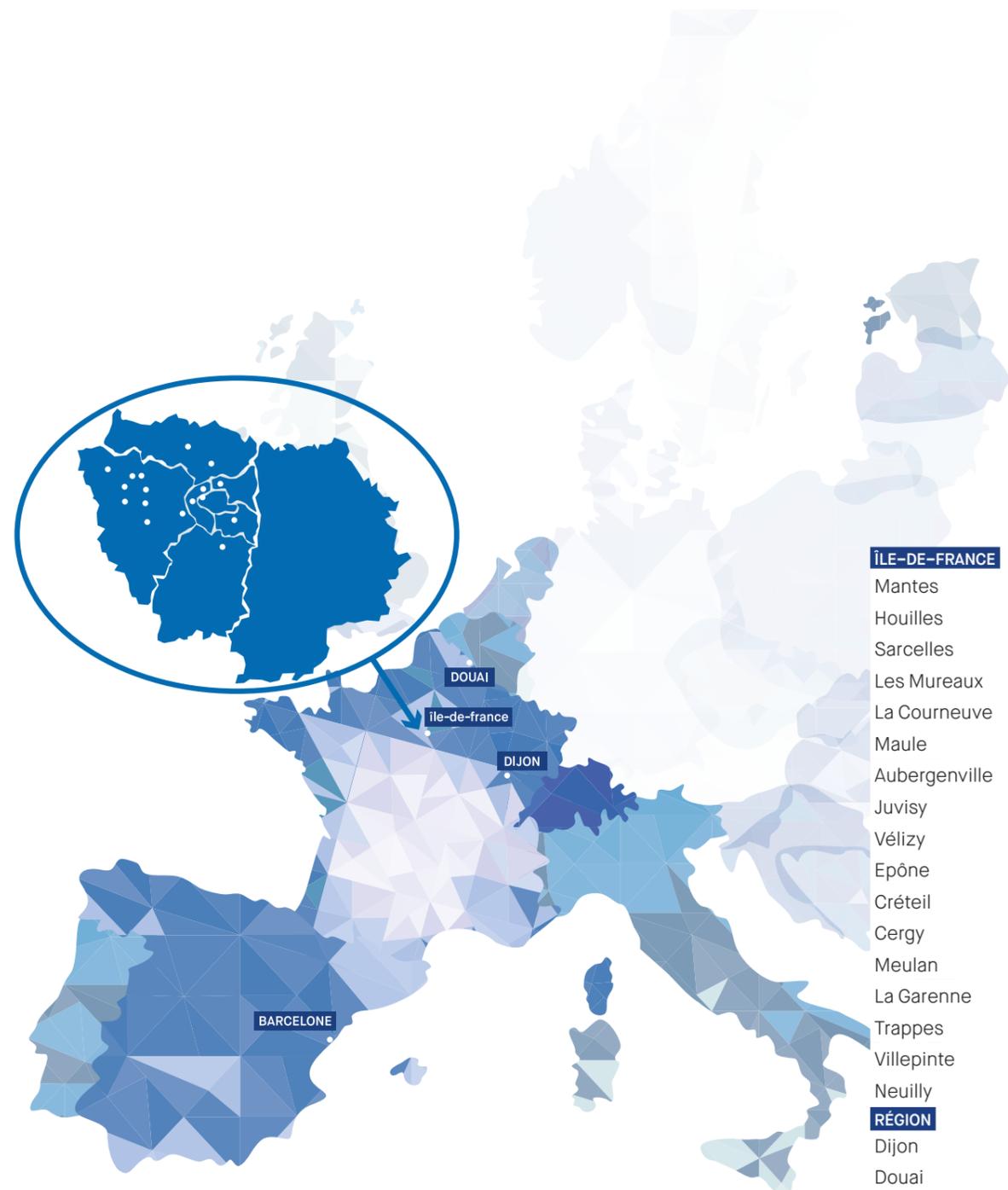
Aussi nous devons mesurer la responsabilité que nous portons et inscrire notre relation avec notre clientèle dans la confiance la plus totale.

—
 Rigueur, organisation, sérieux, dynamisme, sens entrepreneurial et veille technologique sont tant d'enjeux qui guideront notre management et notre croissance.

—

Nous trouverons la force et la croissance dans la réactivité, nous encouragerons la facilité et les nouvelles solutions. Nous apporterons notre plus-value dans l'action là où de gigantesques structures sont bloquées par le poids de leur histoire.

Nous commencerons chaque année avec l'enthousiasme de la création et le respect de nos valeurs historiques.



ÎLE-DE-FRANCE

- Mantes
- Houilles
- Sarcelles
- Les Mureaux
- La Courneuve
- Maule
- Aubergenville
- Juvisy
- Vélizy
- Epône
- Créteil
- Cergy
- Meulan
- La Garenne
- Trappes
- Villepinte
- Neuilly

RÉGION

- Dijon
- Douai

INTERNATIONAL

- Espagne
- Barcelone

NOS COMPAGNIES PARTENAIRES :



etc...

LES DOMAINES D'INTERVENTION — De l'assurance automobile... au risque sur-mesure. Nous intervenons en "courtage direct" par nos structures Leader Assurances et Asqua BTP.

LE COURTAGE DIRECT

LEADER ASSURANCES — Cette société s'appuie sur son réseau de 20 points de vente en Île-de-France pour commercialiser toutes les offres IARD du particulier au professionnel. Les offres d'assurances IARD (auto, incendie, risques professionnels et risques divers) sont commercialisées en agence Leader, alors que l'offre d'assurance de personnes et la gestion privée disposent d'un pôle dédié.

Un pôle risque professionnel permet également d'offrir un service dédié à une clientèle nécessitant une étude et une approche personnalisée.

Leader assurances est donc composée de trois pôles.

ASQUA BTP — L'entreprise réalise du risque « sur-mesure ». Son équipe de techniciens et d'ingénieurs apporte une grande technicité sur les risques constructions et industriels.

Asqua BTP est présent sur le secteur de la grande construction, où sa compétence interne, aussi bien technique que juridique et son expérience lui permettent d'apporter des solutions "haute couture" sur des dossiers ou des sinistres nécessitant une étude pointue.

Asqua BTP apporte des solutions dédiées et personnalisées en fournissant à ses clients des outils de gestion informatiques permettant le suivi et la gestion de leur assurance.

L'équipe présente des compétences lui permettant, au-delà de son rôle de courtier, de travailler en audit et conseil.

Références Asqua BTP :



Métro de Rennes



LES PÔLES COMPOSANT LEADER ASSURANCES

LE PÔLE AGENCES

LE PÔLE PROFESSIONNEL

LE PÔLE ASSURANCE DE PERSONNES ET GESTION PRIVÉE

20 agences en
Île-de-France, Province
et étranger

**LE COURTAGE GROSSISTE,
"AGENCE DE SOUSCRIPTION" OU
MANDATAIRE DE COMPAGNIE**

LEADER UNDERWRITING — Plus connue sous son nom commercial Leader Souscription, Leader Underwriting offre à un réseau de plus de 1 000 courtiers des solutions digitales pour souscrire des risques constructions et professionnels.

Leader Underwriting est l'agence de souscription française de MIC INSURANCE, acteur important en construction, première compagnie d'Espagne en risque caution. Depuis près de 6 ans, son site www.leader-souscription.eu permet au réseau courtage de disposer d'outils dédiés sur l'extranet afin de sortir en quelques clics leurs offres PNO, MRP, RCP, RCDEC et DO.

L'outil "e-gestion" permettra aux apporteurs de suivre leur gestion, de disposer en temps réel

des attestations d'assurances, des termes, des avenants et d'une copie des contrats ainsi que d'une bibliothèque de documents utiles.

ABAS CONSEIL — Offre des solutions immeubles et risques industriels et risques spéciaux. L'équipe de souscripteurs apporte des solutions uniques auprès de compagnies internationales. La réactivité, l'écoute du courtage et les solutions inédites guident nos équipes.

Abas s'inscrit aussi bien en France métropolitaine que dans les Dom Tom, où sa présence historique lui offre une connaissance parfaite du marché.

AXRE INSURANCE — 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.

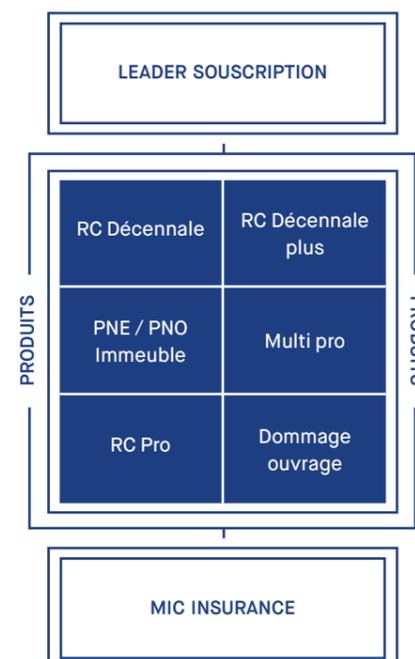
**INTERNATIONAL INSURANCE
UNDERWRITING "LE PURE PLAYER"**

**Par sa marque "cover insurance" :
la solution digitale "pure player"
B to C**

COVER INSURANCE — L'assurance digitalisée... Parce qu'un client a besoin de réactivité est à la recherche de solutions digitales, Cover Insurance va proposer ses produits professionnels, immeubles, construction en digital au service direct du client final.

La qualité de l'outil des services back et front pour le client offre la rapidité et la sécurité. Aussi bien sur l'offre assurances PNO, immeuble syndic, professionnels, et construction, le produit est présent online sur le site www.cover-insurance.fr

**PRODUITS ET PARTENAIRES :
LEADER UNDERWRITING — LEADER SOUSCRIPTION**

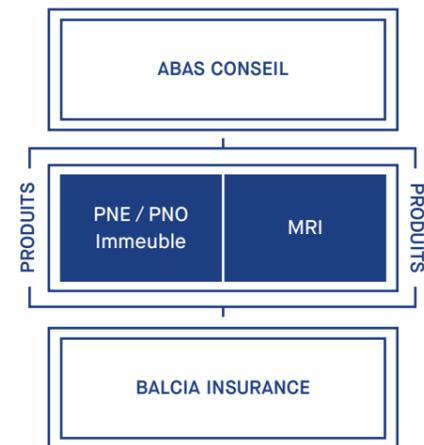


**ORGANIGRAMME
DES PORTEURS DE RISQUES**





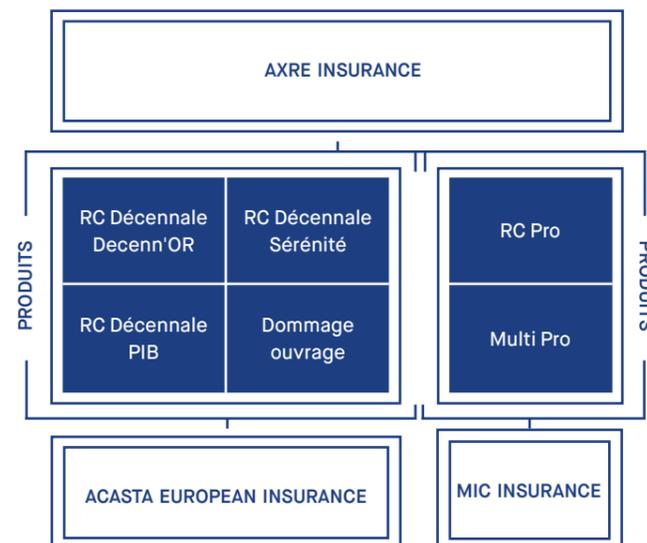
**PRODUITS ET PARTENAIRES :
ABAS CONSEIL**



**ORGANIGRAMME
DES PORTEURS DE RISQUES**



**PRODUITS ET PARTENAIRES :
AXRE INSURANCE**



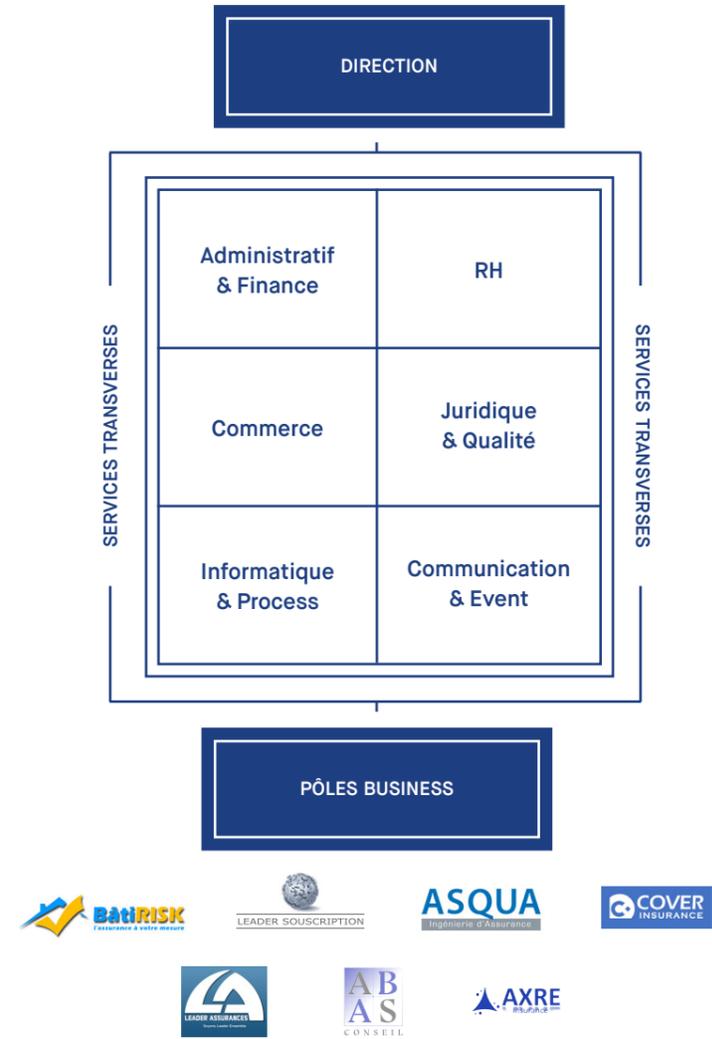
**ORGANIGRAMME
DES PORTEURS DE RISQUES**





LES STRUCTURES

ORGANIGRAMME GROUPE



LE DIGITAL AU SERVICE DE L'HUMAIN — La volonté du groupe est de s'inscrire dans la "digitalisation" qui est véritablement passée à la vitesse supérieure depuis quelques années. L'objectif principal est clair : numériser l'offre et toute la chaîne de création de valeur afin d'améliorer la satisfaction client, de garantir un niveau de qualité constant et de répondre aux exigences réglementaires de notre profession. Asqua a initialisé une opération de transformation totale du groupe : il ne suffit plus de réaliser quelques "coups" ou de "customiser" une offre à la sauce digitale mais bien de réinventer intégralement son modèle et toute la chaîne interne de fonctionnement (stratégie, organisation managériale, environnement collaboratif).

DÉFINITION D'UNE NOUVELLE STRATÉGIE

Il s'agit de faire évoluer simultanément le positionnement, les offres, les métiers et les produits pour construire de la valeur nouvelle. Cela nécessite de faire le bon diagnostic pour identifier les offres, expertises ou métiers nouveaux à intégrer. Modifier sa stratégie tout en conservant la prédominance de sa (ses) spécificité(s) métier(s). Partager enfin en la formalisant en un projet d'entreprise : proposer à tous une feuille de route permettant aux managers de piloter, aux équipes de mettre en œuvre et à tous (clients compris) de mieux comprendre le projet.

ORGANISATION D'UNE "RÉVOLUTION MANAGÉRIALE"

Un paradoxe souvent relevé mettant en avant que plus "la boîte à outils s'agrandit", plus le besoin de mode d'emploi se fait sentir. Avec le développement d'Internet, la différenciation concurrentielle dans de nombreux métiers est plus que jamais orientée sur la qualité de la prestation et du service rendu. Répondre à l'accélération constante des temps et des volumes de production, internaliser la production des contenus, intégrer et décloisonner des nouveaux

métiers, adapter l'organisation et les niveaux hiérarchiques, organiser les filières de conception/conseil et de production/suivi, piloter la qualité de l'ensemble sont autant de défis posés à des organisations efficaces dans le passé. La révolution managériale consiste donc à considérer ce sujet comme un vecteur important de l'innovation dans l'entreprise et à produire des efforts considérables et constants pour réformer les principaux modes de fonctionnement (newbiz, conception, production).

STRUCTURATION DE L'ENVIRONNEMENT COLLABORATIF

Axer l'environnement sur les équipes sans lesquelles rien ne sera possible, ni durable au moment de l'implémentation. Cette question est d'autant plus vive que ces transformations sont souvent vécues, dans un premier temps du moins, comme un facteur de perturbation de l'organisation du travail : fonctions, rôles ou responsabilités des collaborateurs, charges de travail, indicateurs de qualité... Structurer l'environnement collaboratif consiste à s'appuyer sur le projet de transformation pour construire un écosystème plus favorable et équilibré entre les collaborateurs, leurs managers et l'entreprise.

"Au-delà des dimensions techniques et organisationnelles, il s'agit de gérer la dimension humaine"

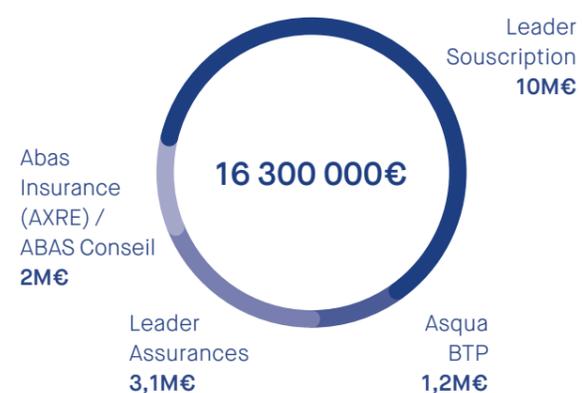
Pour conclure, la digitalisation est aussi un processus de changement à piloter et à maîtriser. Au-delà des dimensions techniques et organisationnelles, il s'agit d'en gérer la dimension humaine, de faire face aux inquiétudes, aux incompréhensions et pertes de repères inhérentes à ces projets.

La conduite du changement est également depuis dix ans un métier avec ses expertises, outils et clés de succès : vision, expertise terrain, leadership, etc. La digitalisation est sans aucun doute une mutation exigeante, mais c'est aussi et d'abord une vraie chance pour tous de se réinventer !

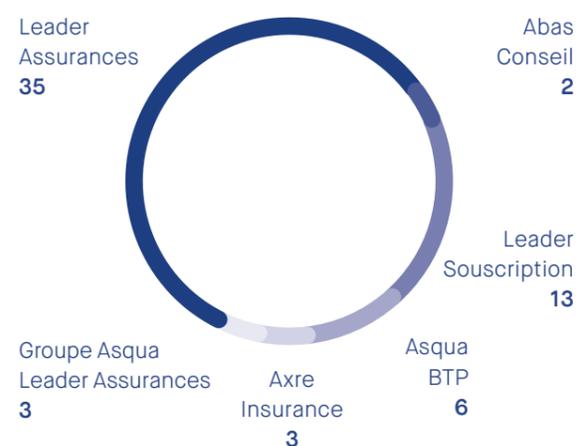


LES CHIFFRES DE L'ANNÉE 2016

CHIFFRE D'AFFAIRES CONSOLIDÉ en millions d'euros



RÉPARTITION DES ÉQUIPES 62 salariés total



18

LA SOLIDITÉ



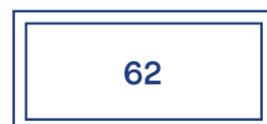
Capital social
dont dispose le groupe.

8 000 000€

Montant approximatif
des **fonds propres**
globalisés.



Rentabilité
moyenne du CA.

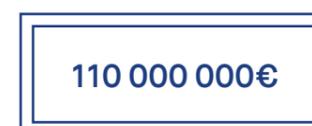


Salariés
au sein du groupe.

LES CHIFFRES DE L'ANNÉE 2016

LA PRODUCTION ET LA GESTION

35 000
Nouveaux contrats
réalisés chaque année.



Montant
des primes gérées.



Polices.



Nouveaux contrats
réalisés chaque heure.



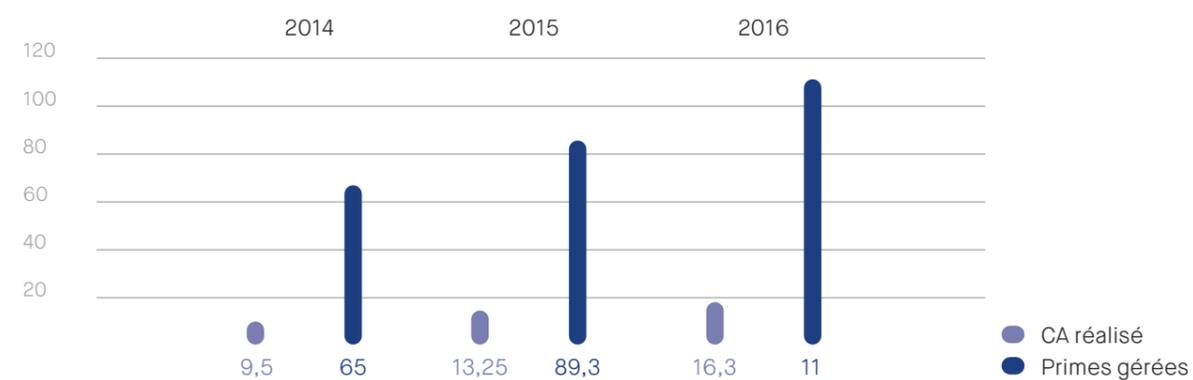
Sinistres gérés.

50 000

clients.

19

CHIFFRE D'AFFAIRES en millions d'euros



LEADER SOUSCRIPTION

Lancement de la DOMMAGE OUVRAGE. Nouvelle offre MRP. Lancement d'un challenge courtier et d'une opération d'incentive. Lancement d'une nouvelle offre RC DECE profession intellectuelle du bâtiment.

LEADER ASSURANCES

Lancement de son produit dédié en marque blanche. Lancement de l'agence Leader Dijon. Renforcement de son pôle à Barcelone avec vente de produits on line avec signature électronique. Ouverture d'une agence en Région Sud.

AXRE

Lance son offre RC PRO et lancement d'une nouvelle RC décennale profession intellectuelle du bâtiment.

ASQUA BTP

Renfort de l'équipe technico commerciale.

Renforcement de la structure : des postes structurants vont permettre d'améliorer les flux, la réactivité et le contrôle interne. Le groupe travaille en collaboration avec ses conseils et le service de contrôle interne afin de répondre aux nouvelles normes régissant l'exercice de notre profession. Le groupe attache beaucoup d'importance à la "compliance" et à la qualité de son devoir de conseil. La formation interne de ses équipes inscrit notre démarche dans la pérennité et la volonté constante de mieux servir nos clients.



Classement 2016 — des courtiers généralistes du marché français (activité 2015 en euros)

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE ET LES SOCIÉTÉS CITÉES

RANG	SOCIÉTÉ	SIÈGE SOCIAL	CA 2015 EN MILLIONS €	VARIATION 2015 — 2014	EFFECTIF	CA RÉALISÉ PAR SALARIÉ
1	Gras Savoye	92	602,2	6,40%	4 000	150 500€
2	Marsh & McLennan Companies France	92	351,6	0,40%	1 726	203 722€
3	Versipieren	59	335	3,10%	2 061	162 542€
4	Siaci Saint Honore	75	269	3,90%	1 771	151 892€
5	Aon France	75	260	4,60%	1 000	260 000€
6	Filhet Allard	33	150,3	8,90%	980	153 388€
7	Diot	75	148	3,60%	815	181 595€
8	Groupe Assu 2000	93	127,6	13,80%	1 400	91 143€
9	Verlingue	29	122	6,10%	701	174 037€
10	Cabinet Bessé	44	97,6	4,00%	360	271 667€
11	Finaxy Group	75	55,6	13,90%	230	241 913€
12	Axelliance Groupe	69	54	50,00%	260	207 692€
13	Assoma assurances conseils	Monaco	46,3	9,70%	613	75 530€
14	Groupe Satec	75	0,4	6,70%	280	142 857€
15	Roedener	67	24,4	3,40%	176	138 636€
16	Cabinet Pilliot	62	23,5	6,30%	127	185 742€
17	Ageo	75	20,1	14,90%	189	106 349€
18	Asqua Leader Assurances *	78	16,3	NC	55	300 000€
19	Delta assurances	13	13	2,40%	91	142 857€
20	Théorème	75	12,2	9,90%	NC	NC
21	Suisscourtage Assurances	Monaco	9,5	9,70%	83	114 639€
22	Antinea Courtage	1	8,7	NC	70	124 286€
23	Rambaud La Brosse	75	8,3	0%	49	169 388€
24	Jalouneix	45	7,6	0%	22	345 455€

NC: NON COMMUNIQUÉ. * RÉSULTAT NET DU GROUPE, TOUTE ACTIVITÉ CONFONDUE
 *: DOCUMENT CONSOLIDÉ, INTERNE ET RETRAITÉ SANS VALEUR OPPOSABLE, ORIGINE : GROUPE ASQUA.



« Un client est le visiteur le plus important de nos locaux. Il ne dépend pas de nous. Nous sommes dépendants de lui. Il n'est pas une gêne dans notre travail. Il en est l'objectif »

MAHATMA GHANDI



MAHATMA GHANDI

« A customer is the most important visitor on our premises. He is not dependent on us. We are dependent on him. He is not an interruption of our work. He is the purpose of it »



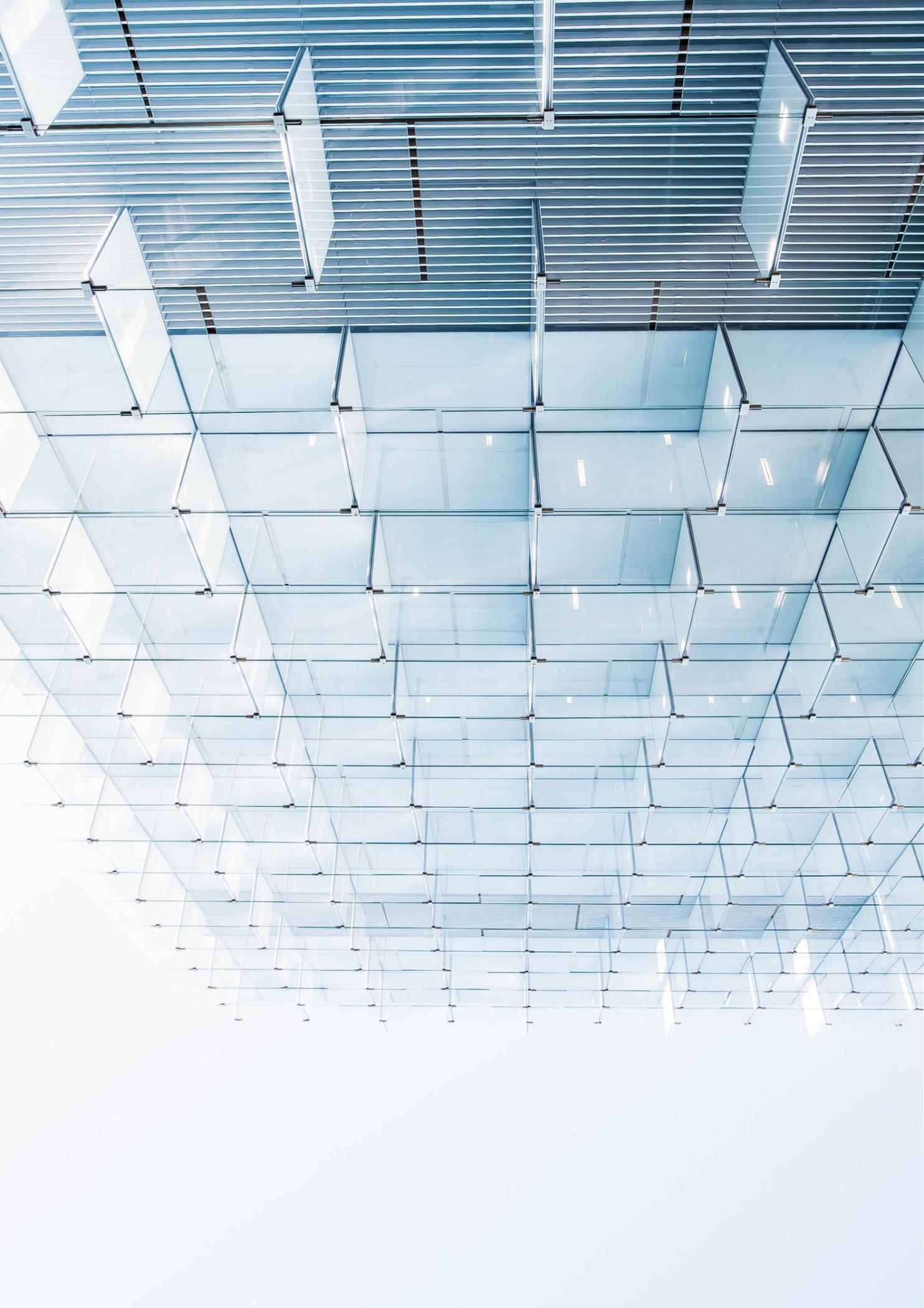
2016 — Ranking of general brokers in the French market (2015 activity; in €)

SOURCES : L'ARGUS DE L'ASSURANCE AND QUOTED COMPANIES

RANG	COMPANY	HEAD OFFICE	2015 TURNOVER IN M €	FLUCTUATION 2015 — 2014	EFFECTIVE PLOTEE	TURNOVER PER EM-TURNOVER
1	Gras Savoye	92	602,2	6,40%	4 000	150 500€
2	Marsh & McLennan Companies France	92	351,6	0,40%	1 726	203 722€
3	Versipieren	59	335	3,10%	2 061	162 542€
4	Siaci Saint Honore	75	269	3,90%	1 771	151 892€
5	Aon France	75	260	4,60%	1 000	260 000€
6	Filhet Allard	33	150,3	8,90%	980	153 388€
7	Diot	75	148	3,60%	815	181 595€
8	Groupe Assu 2000	93	127,6	13,80%	1 400	91 143€
9	Verlingue	29	122	6,10%	701	174 037€
10	Cabinet Besse	44	97,6	4,00%	360	271 667€
11	Finaxy Group	75	55,6	13,90%	230	241 913€
12	Axelliance Groupe	69	54	50,00%	260	207 692€
13	Assoma assurances conseils	Monaco	46,3	9,70%	613	75 530€
14	Groupe Satec	75	0,4	6,70%	280	142 857€
15	Roedener	67	24,4	3,40%	176	138 636€
16	Cabinet Pilliot	62	23,5	6,30%	127	185 742€
17	Ageo	75	20,1	14,90%	189	106 349€
18	Asqua Leader Assurances *	78	16,3	ND	55	300 000€
19	Delta assurances	13	13	2,40%	91	142 857€
20	Théorème	75	12,2	9,90%	ND	ND
21	Suisscourtage Assurances	Monaco	9,5	9,70%	83	114 639€
22	Antinea Courtage	1	8,7	ND	70	124 286€
23	Rambaud La Brosse	75	8,3	0%	49	169 388€
24	Jalouneix	45	7,6	0%	22	345 455€

ND: NOT DISCLOSED. * GROUP NET INCOME, ALL ACTIVITIES COMBINED
*: CONSOLIDATED, INTERNAL AND RESTATED DOCUMENT WITHOUT AN ORIGINE : GROUP ASQUA





LEADER SOUSCRIPTION

Launching construction work damage insurance. MRP new offer. Launching brokerage challenge and incentive programs. Launching RC DECE new offer for intellectual profession in the building sector.

LEADER ASSURANCES

Launching a specific and new white-label product. Launching Dijon Leader agency. Strengthening the Barcelona department in selling exclusive collection of phone accessories through electronic signature. Opening in Southern region (France)

AXRE

AXRE is launching its RC PRO offer, and really soon its tertiary building targeted products.

ASQUA BTP

Reinforcement of the technical sales team

Strengthening the company's structure: new management positions will support and improve workflow, responsiveness and internal controls. The group is collaborating with its councils and the internal control department to adjust to our profession new regulatory standards. The group also places importance on compliance and service quality. The teams internal training contributes to the group's longevity and customer service continual improvement process.

DIGITAL SERVING PEOPLE — The group obviously wants to be part of the global digitalization that increased in the last few years. The main objective is clear: digitizing the offer and the whole value chain in order to improve customer satisfaction and guarantee a constant level of quality while answering to our profession regulatory standards. Asqua started a complete transformation of the group. Indeed customizing an offer with digital features is not enough, it is vital to fully rethink our business model and global internal organization: strategy, management and collaborative environment.

"Beyond technical and organizational dimensions, handling the human dimension"

In short, digitalization is also a change process that must be controlled and led. Beyond technical and organizational dimensions, handling the human dimension and answering to fears, misund-erstandings and disorientation is vital.

Leading change has been a pro- fession for 10 years, offering ex- pertise, tools and keys to success: vision, on the ground expertise, leadership, and more. With no doubt, the digital transformation is a big challenge, but it gives a true opportunity to reinvent ourselves!



DEFINING A NEW STRATEGY

The idea is about changing our po- sition, offering expertise and pro- ducts to create new value. It de- mands to make the right diagnostics to identify which new offers, skills or trades must be integrated.

Changing the strategy while keep- ing the excellence of our exper- tise. Sharing in shaping it into a roadmap to all managers to ma- nage, to teams to implement and to all to better understand the pro- ject.

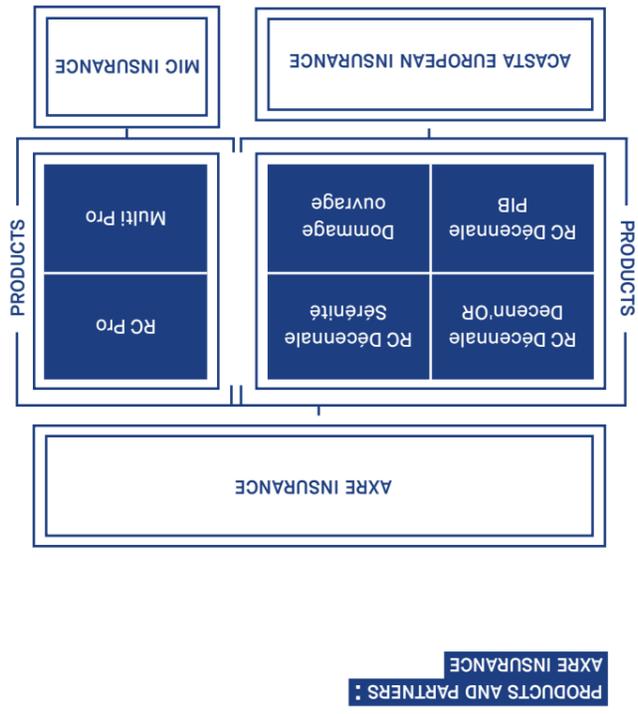
SETTING UP A "MANAGEMENT REVOLUTION"

It is said getting more tools means needing more time to master each of them. Internet growing, competi- tive differentiation in many profes- sions is focused on service qua- lity more than ever. Answering the constant increasing of production time and volume, insourcing pro- duction's content, integrating new professions and breaking down the barriers between them, adap-

COLLABORATIVE ENVIRONMENT ORGANISATION

ting management and hierarchy levels, organizing creative, consul- ting, production and follow up sec- tors, finally, controlling the quality of everything are the many challen- ges that were taken up by brilliant groups in the past. Thus the mana- gement revolution is about consti- dering this matter as an important source of innovation in the com- pany and making big and constant effort to overhaul the main ope- rating systems (newbiz, creation, production).

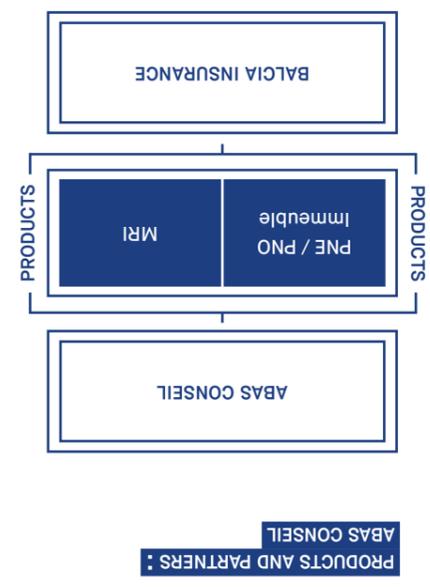
Environment must be based on teams as nothing can happen or last without them when changes need to be implemented. This is a key point since those changes often affect and disturb the usual workflow: employees tasks, roles or responsibilities, workload, quality indicators... Organizing the collabo- rative environment must be based on the transformation plan in order to build a better and more balanced ecosystem for employees, mana- gers and the company.



PRODUCTS AND PARTNERS : AXRE INSURANCE



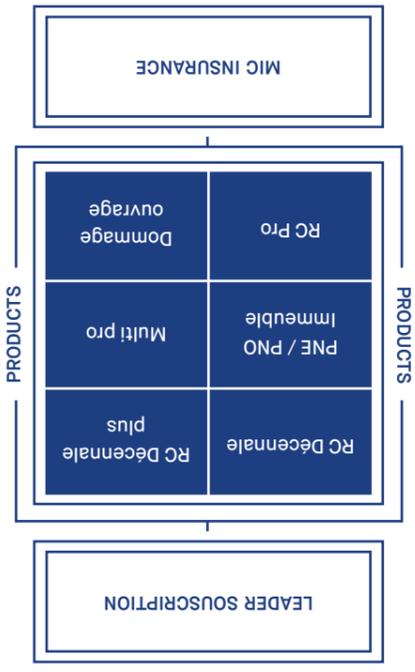
RISKS CARRIERS ORGANISATION CHART



PRODUCTS AND PARTNERS : ABAS CONSEIL



RISKS CARRIERS ORGANISATION CHART



PRODUCTS AND PARTNERS : LEADER UNDERWRITING — LEADER SOUSCRIPTION



RISK CARRIERS ORGANISATION CHART

WHOLESALE BROKERAGE, "SUBSCRIPTION AGENCY" OR COMPANY AGENT

LEADER UNDERWRITING — This company is known for its commercial name, Leader Souscription. Leader Underwriting offers digital solutions for construction and professional risks to a network of 1 000 insurance brokers.

It is actually the French subscription agency of MIC INSURANCE, an important figure of the construction sector, first company in risk insured in Spain. For more than 6 years, Leader Souscription's website has provided a range of dedicated tools on the extranet to its brokerage network, so it can release its PNO, MRP, RCP, RCDEC and DO offers in one click.

The "e-management" tool will allow facilitators to monitor their business, to access certificates of insurance,

terms, additional clauses, contracts copies as well as a library of useful documents.

ABAS CONSEIL — This company offers solutions for building, industrial and special risks. The portfolio holders team provides unique solution to international companies. Responsiveness, listening to brokerage, and innovative solutions are the pillars of our teams work.

Abas is active in France as well as in the French overseas departments and territories where its historical presence offers a deep knowledge of the market.

AXRE INSURANCE — offers solutions on business or construction risks for international companies. www.axre.fr is a tool allowing the facilitators network to edit in a few minutes contract offers and to answer to market demands matching on-the-ground reality. It

brings flexibility and easy going in the brokerage industry.

INTERNATIONAL INSURANCE UNDERWRITING "THE PURE PLAYER"

"Cover insurance" is a brand offering a digital solution, a "pure player" B2C.

COVER INSURANCE — Customers demand responsiveness and effective digital solutions. Cover in insurance provides professional digital products, virtual buildings mockup directly to the end consumer.

The quality of back and front services guarantees rapidly and securely. The product is available online on www.cover-insurance.fr for PNO, property management, professional and construction insurances offer.

AREAS OF EXPERTISE — From cars to customized insurance. We work as direct brokers through our companies Leader Assurances and Asqua BTP.

References Asqua BTP:



Rennes Subway



ASQUA BTP — Asqua BTP offers «customized » risk. Its team of technicians and engineers provides its expertise on construction and industrial risks.

Asqua BTP is active in the construction sector where its experience, its technical and legal skills offer high standards solutions on cases or accidents demanding in-depth knowledge.

Asqua BTP offers customized solutions in providing its customers with digital management tools allowing them to follow up their insurance. Finally, our team works as a broker as well as an audit and consultant agency.

DIRECT BROKERAGE

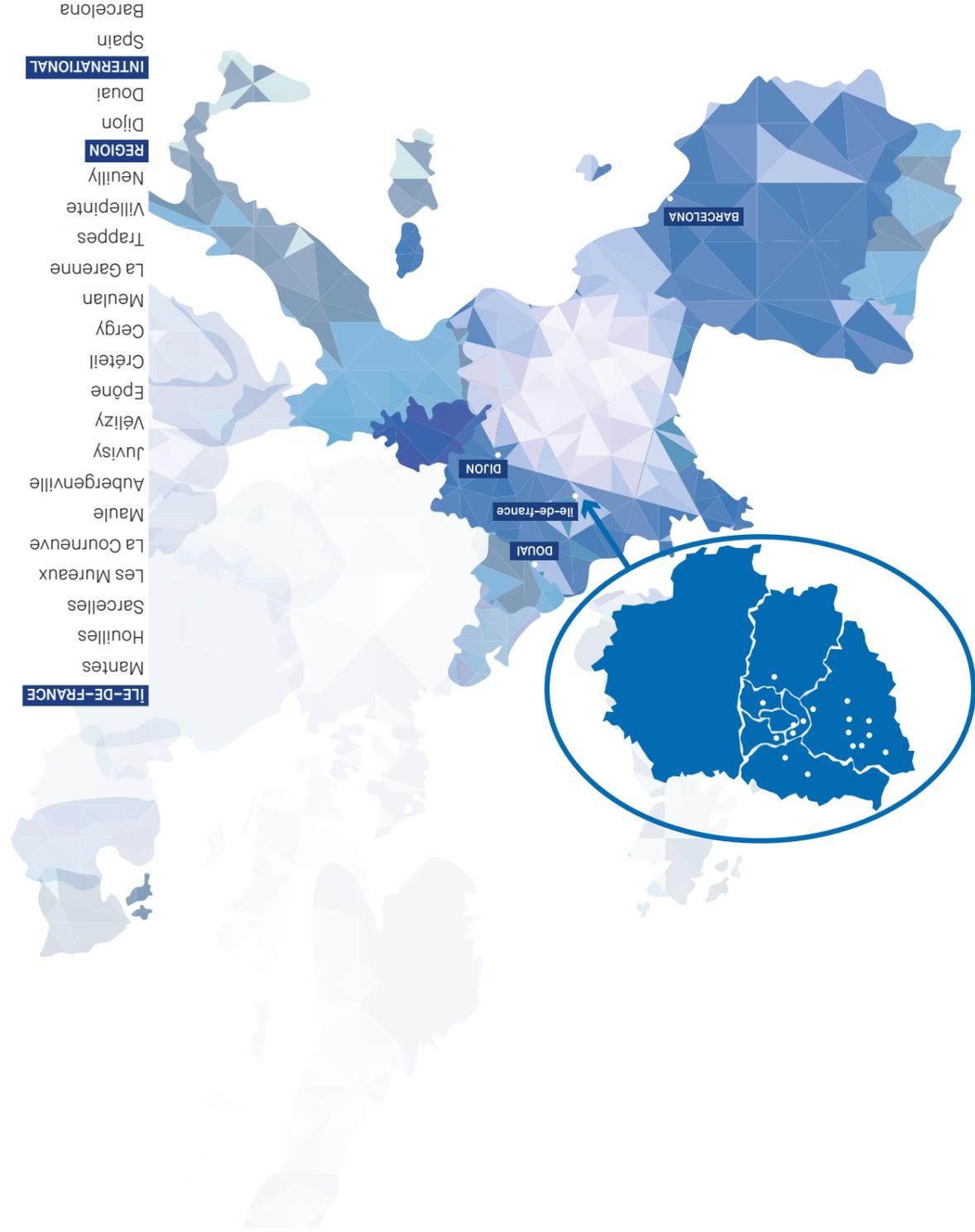
LEADER UNDERWRITING — Leader assurances uses its 20 points of sale in Ile-de-France to commercialize all IARD offers from private to professional customers. IARD offers (cars, fire, professional risks and various risks) are commercialized through Leader agency, while individual insurance and private management have their own department.

A department dedicated to professional risks provides services for customers demanding a customized approach and diagnosis.

OUR COMPANIES PARTNERS



etc...



20 agencies in Ile-de-France, all France and abroad

THE AGENCIES DEPARTMENT

THE PROFESSIONAL DEPARTMENT

INDIVIDUAL INSURANCE AND PRIVATE MANAGEMENT DEDICATED DEPARTMENT

LEADER ASSURANCES IS DIVIDED INTO THREE DEPARTMENTS

Since each element of a group's structure must reveal the very soul of its founders... Since solidity and management are nothing if they do not contribute to change and innovation... And because truth of yesterday and truth of tomorrow are not the same... Each of our group companies must be able to immediately adapt to our customers demands. We also think past must be taken as a source of information to build the future.

« Respect for our core values and creativity's energy will shape the coming years »

The diversification of our offers and action fields will also be the best protection against an always changing legislation and regulatory modifications that can have real consequences on our profession.

We want every partner to share this sense of customer service. A customer entrusts us with the insurance of his personal and professional

—

property, so we should know how much we are responsible for it and put trust as the most important value in our relationships with customers.

—

Therefore, high standards, good management, dependability, dynamism, entrepreneurial sense and technology monitoring are the challenges that will shape the way we lead and grow.

We will find strength and growth in responsiveness, we will encourage easy and new solutions. We will bring our assets in action where huge companies have been stuck by the weight of their past.

Respect for our core values and creativity's energy will shape the coming years.

Our PHILOSOPHY

Message from
**JACQUES
PELLETIER**
—
Funding Partner

« the true goal of our activity remains making sure when an accident happens, our customer receives all compensations for his loss or damages »

As the world gets more and more complex everyday, demand for security increases in our society. Insurance gives an answer to this protection and security demand. Insurance contracts are complex and hard to understand, each of us is well aware of the difficulty to understand the « tiny lines » .

In the meantime, because of the digitization acceleration, we want to take the fastest but also the easiest way, so our role is to make sure our customers can understand insurance contracts complexity through easy words.

Our group of 60 employees operates in three different sectors, through branches specialized in different areas of expertise. Our Leader Assurances branch provides our 30 000 customers with insurance contracts like those we all subscribe for our houses, cars, usual accidents, for our businesses or small companies.

Our ASQUA branch operates in a sector with more complex risks such as building construction and civil engineering structure risks, or bigger industrial companies and

businesses risks. Our role is about setting up customized insurance solutions to efficiently protect our business customers from the consequences of their professional responsibilities. We are also responsible for the protection of their industrial and personal property against all risks.

Our two other branches, Leader Underwriting and ABAS (AXRE insurance) are aimed to help our brokers colleagues with specific guarantees dedicated to their customers, guarantees that are difficult to sell to big companies. Indeed the subscription procedures of big companies are more and more complex, their size keeping them away from ground realities. Today more than a thousand of our brokers colleagues have put their trust in us.

—
But the true goal of our activity remains making sure when an accident happens, our customer receives all compensations for his loss or damages. So hard times will be quickly forgotten.

—
And we are trying everyday.

« A customer is the most important visitor on our premises. He is not dependent on us. We are dependent on him »

Message from **YOANN CHERY** — Funding Partner

When funding Leader Assurances, our group B2C branch, end of 2003, I had no idea about the adventure coming. Through all the years we adapted to market changes and evolved with dynamism and passion.

—
The business of insurance evolves. Now more than ever, evolution is a meaningful word. The digital revolution has completely changed our habits.

—
Launching Leader Underwriting (a B2B subscription agency) in 2012 allowed us to digitalize our solutions and establish ourselves as business facilitators for our providers network. The fusion with ASQUA BTP in 2013 (companies and customized risks) resulted from my commitment to diversification, which is a pillar of our structure's stability.

In 2015 we launched a wholesale offer with Abas Insurance with the brand AXRE INSURANCE. The desire to offer innovative digital solutions, flexibility, efficiency and other answers that will shake things up for our facilitators has always been there. And it will lead us to an important technological development.

Thus we start 2017 with dynamism, passion and a perfect entrepreneurial spirit : this year is the year of our teams and information systems reorganization.
We know that today a business must act and adapt quickly to a constantly changing and demanding world. We want our company to stay close to its core values while combining the start up innovative spirit with the solidity of a group defined by stability and high standards.
I like to imagine this quote of Mahatma Gandhi is always in our teams minds :

« A customer is the most important visitor on our premises. He is not dependent on us. We are dependent on him. He is not an outsider of our business. He is part of it. We are not doing him a favour by serving him. He is doing us a favour by giving us the opportunity to do so. »



www.asqualeder.fr

ASSURANCE
ASQUA
LEADER

Financial
statements 2016