

Un courtier grossiste se lance en santé et en prévoyance

SÉBASTIEN ACEDO | 26/05/2021 à 13h30

COURTIERS GROUPE LEADER INSURANCE



Les travailleurs non salariés constituent une nouvelle cible commerciale pour les assureurs et les courtiers.

Selon nos informations, ce courtier jusque-là spécialisé en assurance construction, prend un nouveau virage stratégique en investissant le segment très prisé des travailleurs non salariés (TNS).

L'entrée en vigueur de la résiliation infra-annuelle depuis fin 2020 et la mise en œuvre d'**indemnités journalières (IJ)** en cas d'arrêt de travail pour [les 1,5 million de libéraux à compter du 1^{er} juillet 2021](#) font émerger de nouvelles opportunités de développement dans le courtage et l'assurance. La preuve.

Selon nos informations, le groupe **Leader Insurance** s'apprête à renforcer son activité de grossiste en se dotant prochainement d'un **pôle santé-prévoyance** dédié au marché de la **santé individuelle** et aux **travailleurs non salariés (TNS)**, sous la marque *Leader Life*. Il s'agit d'un véritable tournant pour ce courtier grossiste dont l'intégralité de son chiffre d'affaires est réalisé en **assurance dommages**. Pour

l'accompagner dans la construction de l'offre, le groupe s'appuie sur **Harmonie Mutuelle** via **Sphéria Vie**. Un autre assureur mutualiste devrait d'ici juin rejoindre le montage. « *Nous avons simplifié le parcours de souscription avec l'assistance d'une équipe dédiée pour les courtiers non spécialistes* », précise à *L'Argus*, **Yoann Chéry, PDG de Leader Insurance**, qui compte aujourd'hui près de 4000 courtiers dans son réseau.

En assurance dommages, le courtier grossiste prépare également le lancement de nouvelles offres, dont la **multirisque professionnelle**, autre segment très disputé ces derniers mois, la **RC professionnelle** mais aussi la **multirisque immeuble (MRI)**.

100 M€ de chiffre d'affaires d'ici 5 ans

Cette diversification intervient au moment où le groupe de courtage achève une année 2020 en forte croissance. La crise sanitaire n'a, semble-t-il, pas freiné son développement commercial avec un **chiffre d'affaires de 39 M€**, en hausse de 15% par rapport à 2019. Une progression réalisée pour l'essentiel par de la croissance interne.

La rentabilité semble également avoir résisté. Selon nos informations, le groupe, qui emploie près de 130 collaborateurs, aurait dégagé une **marge opérationnelle** d'un peu plus de 30%. Yoann Chéry espère atteindre, voire dépasser les « *100 M€ de commissions d'ici 5 ans* ».

Pour y parvenir, Leader Insurance entend capitaliser sur ses **trois canaux d'apports d'affaires** : le **direct** via ses 20 agences installées en Ile-de-France et en région, le **digital** et, surtout, à travers son **réseau de courtage**. Le groupe vient d'ailleurs de renforcer son maillage territorial en créant **cinq délégations régionales** composées d'inspecteurs commerciaux : à **Paris, Lyon, Strasbourg, Lille** et **Bordeaux**.