



Rapport financier & d'activité

2022

**GROUPE
LEADER**
insurance

Groupe Leader Insurance

Une nouvelle gouvernance d'entreprise...

“ L'accompagnement de notre réseau de courtiers de proximité, un axe majeur.



Le principal rôle d'un courtier grossiste ?

Co-concevoir des produits d'assurance avec un assureur et les distribuer via un réseau de courtiers de proximité indépendants.

Mais concevoir et distribuer des produits d'assurance sans accompagner son réseau de courtiers de proximité en lui apportant une vraie valeur ajoutée n'aurait aucun sens et ne permettrait pas de servir au mieux le client final. Le Groupe l'a compris depuis plus de 20 ans en innovant et en créant une belle relation de confiance avec son réseau de courtiers de proximité.

Cap des 20 ans qui a permis au Groupe de gagner en maturité, tant en taille qu'en image sur le marché, tout en conservant son esprit entrepreneurial, socle de son ADN.

Montée en compétences des équipes, mise en place d'un COMEX et d'un CODIR, diversification de notre offre avec des porteurs de référence tels que Wakam pour nos produits 2 roues, accompagnement de notre porteur historique en construction dans son adhésion à la CRAC*, investissement de près de 3 M€ pour digitaliser et simplifier nos processus... autant d'investissements que nous permet notre solidité financière afin de renforcer notre qualité de service et répondre à nos ambitions à horizon 2025.

Enfin nous accompagnons aussi nos courtiers partenaires sur un sujet aujourd'hui incontournable, la conformité. Le marché a évolué, les exigences de conformité sont de plus en plus fortes. Nous sommes donc aujourd'hui le premier courtier grossiste connecté à EDIconformité, ce qui nous permet de faire monter en compétence nos courtiers quant aux exigences du marché et de sécuriser nos actuels et futurs porteurs de risques.

”
Cyrille de Montgolfier,
Président du Conseil de Surveillance

*Convention de Règlement de l'Assurance Construction

“ La passion est intacte, et le dynamisme sera à la hauteur des attentes de nos clients.



En 2003, l'aventure commençait...une petite boutique dans les Yvelines.

C'est avec beaucoup de fierté que près de 20 ans plus tard, l'aventure continue grâce à nos 150 collaborateurs et nos fidèles clients, courtiers et assureurs partenaires.

2022 a été l'année du renforcement structurel. C'est désormais Julien Alzouniès qui mènera le Groupe vers ses objectifs en s'appuyant sur le COMEX et le CODIR, au service de nos ambitions.

Mon retrait opérationnel permettra, en pleine relation avec mon associé, le fonds d'investissement ABENEX, de consacrer, également, notre énergie dans la croissance externe.

La nouvelle équipe de Direction apportera désormais un souffle nouveau, et inscrira la croissance dans l'ADN du Groupe et dans la pérennité.

Nous soufflons en 2023, notre 20^e bougie... la passion est intacte et le dynamisme sera à la hauteur des attentes de nos clients.

L'agilité, la réactivité, la solidité et la pérennité. Ces mots nous guideront, et votre confiance sera le ciment invisible qui nous conduira ensemble à être Leader.

”
Yoann Chéry,
Président fondateur



“

Nous voulons atteindre 100 M€ de CA d'ici à 2025, un objectif en corrélation avec l'histoire et les ambitions du Groupe.



Le Groupe est passé de 1 à 150 collaborateurs en près de 20 ans, et en 2022 nous affichons une croissance de 18 % avec un chiffre d'affaires de 60 M€. Avec l'entrée au capital du fonds d'investissements ABENEX l'année dernière, nous sommes arrivés à une étape charnière impliquant des objectifs ambitieux.

Aujourd'hui nous captions 12% du volume d'affaires nouvelles sur le marché de la RC Décennale et près de 10% en Dommages-Ouvrage. Notre ambition est d'intégrer rapidement le TOP 5 du courtage grossiste français en renforçant notre

leadership en assurance construction, en poursuivant notre politique de diversification en auto, MRH et MRI, en développant nos portefeuilles santé-prévoyance et en dynamisant nos acquisitions tant sur le segment du IARD que de la santé-prévoyance.

Le lancement de nouveaux produits, l'identification de nouveaux porteurs de risques, le renforcement de notre qualité de service, de notre digitalisation et notre efficacité opérationnelle au bénéfice de nos clients et courtiers, au-delà du développement de nos collaborateurs, seront également les clés de notre réussite.

”

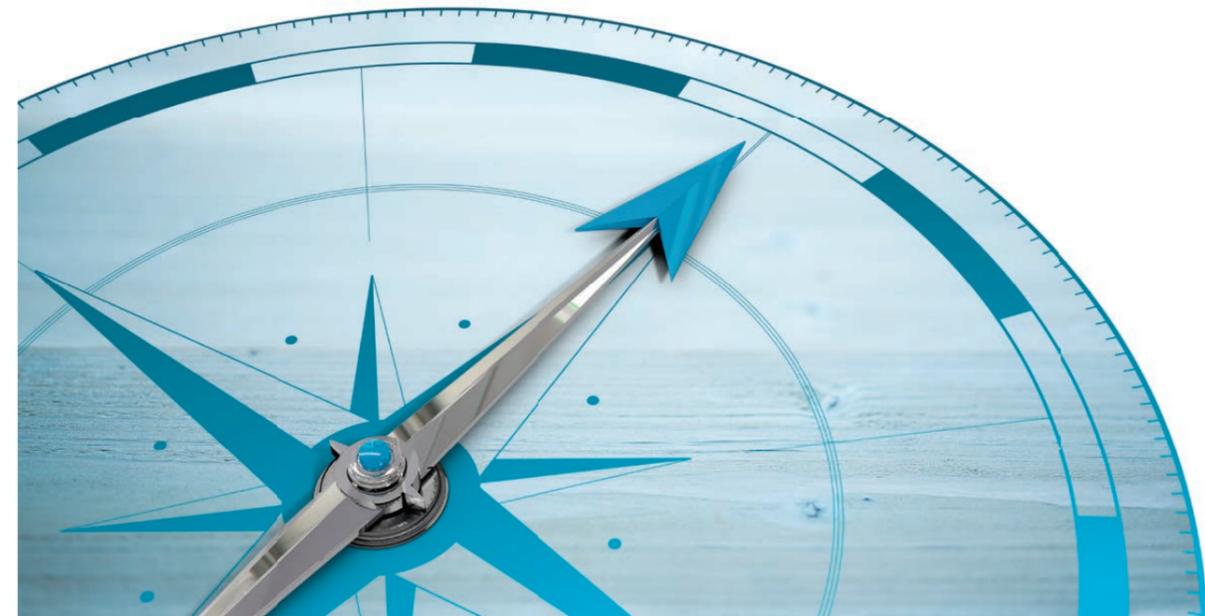
Julien Alzouniès,
Directeur Général

En synthèse, nos ambitions 2025



Sommaire

2. Cyrille de Montgolfier, Président du Conseil de Surveillance
3. Yoann Chéry, Président fondateur
4. Julien Alzouniès, Directeur Général
5. En synthèse, nos ambitions 2025
6. Nos partenaires/Chiffres clés/Alexis Papaïs
7. Offre produits et Ventilation du Chiffre d'Affaires
8. Anne-Laure Delporte, Secrétaire Générale et Directrice Juridique & Conformité
9. EDIconformité
10. Courtage Grossiste/Arpha Bennegui
11. Samuel Morieux, Directeur Technique Mobilités & Multirisques
12. Courtage Direct/Guillaume Bordelais
13. Dragana Samac, Responsable de l'agence de Sarcelles
14. Renforcement de notre "middle management"
15. Les équipes opérationnelles/Elodie Reboux
16. Chiffres clés
17. Gilles Lavaud, Directeur Finance & Acquisitions
18. Classements 2022 du courtage français
20. Stéphanie Rossetto, Responsable Pôle Sinistres & Pôle Sinistres
21. Amandine Zawadzki, Directrice Pôle RC Décennale & Pôle Sinistres
22. Nassim Tahnint & Olivier Hénot, Lead Dev.
23. Transformation digitale, un nouveau système d'information
24. Infos
25. Une organisation soucieuse des enjeux RSE



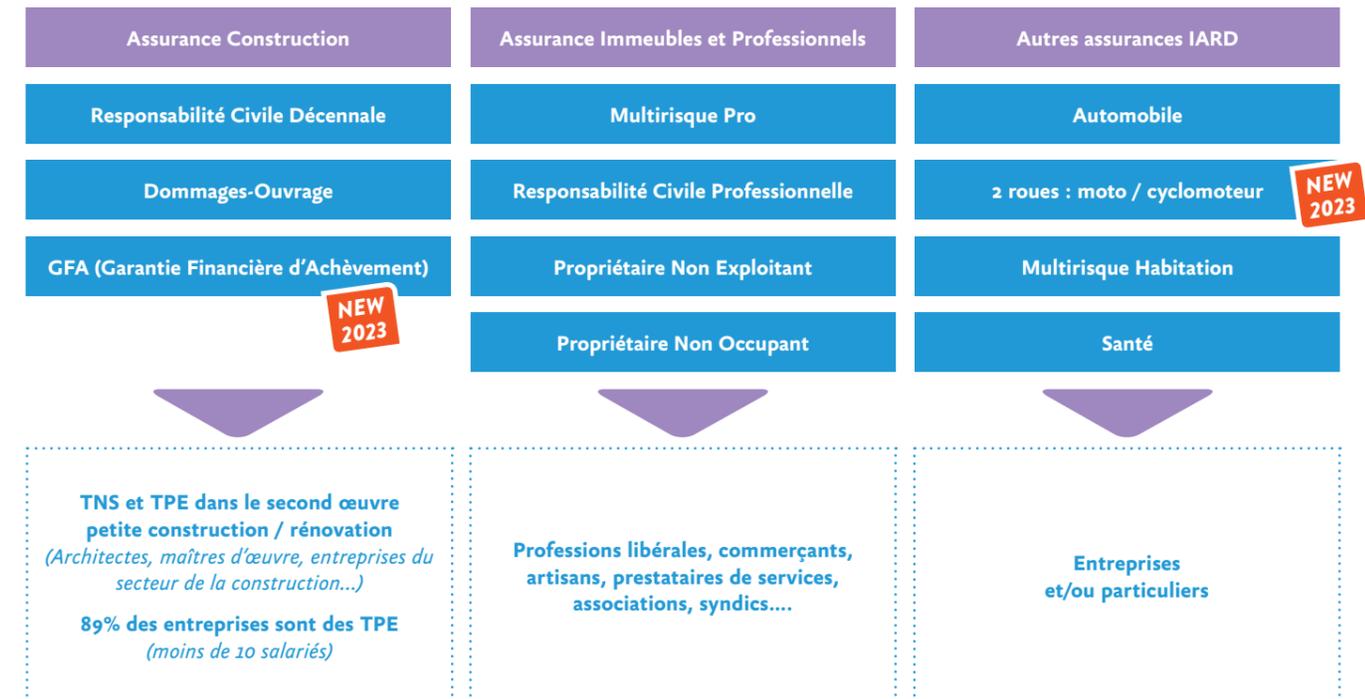
Nos principaux partenaires

Et bien plus encore : SwissLife, April, MMA, etc.

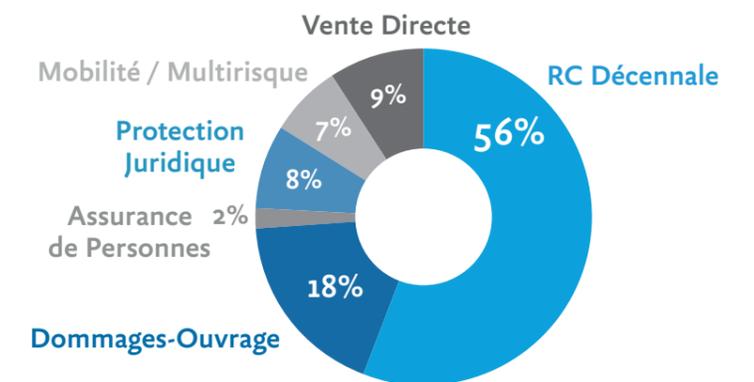
Chiffres clés opérationnels

- Top 3** en RCD, 30-40 000 contrats
- Top 3** en DO, 5-6 000 souscriptions/an
- Top 10** en Auto, + 25 000 contrats
- MRH / MRP : 15 000** polices
- + 45 000** clients particuliers
- + 35 000** clients TNS et TPE

Offre produits et Ventilation du Chiffre d’Affaires



Répartition du CA combiné 2022 par activités (en m€)



“ Accompagner notre croissance par le développement de nouveaux produits et l’intégration de nouveaux partenaires (ré)assurances.



En 2022 nous avons enrichi notre offre IARD à destination du particulier (automobile et Multirisque Habitation) grâce à un nouveau porteur de risques, l’AGPM.

Le marché de la construction, marché historique pour le Groupe a vu le lancement réussi de notre offre Small DO, une dommages-ouvrage (constructions neuves, rénovations et extensions) ciblée pour le marché des particuliers.

Cette dynamique se poursuivra en 2023 avec pour objectif la mise sur le marché de nouvelles offres pour les 2 roues (moto & cyclomoteur) ainsi qu’au sein de notre gamme auto, ou encore pour le secteur de la construction, une GFA (Garantie Financière d’Achèvement), et une Dommages-Ouvrage à destination des promoteurs.

De nouveaux produits tels l’individuelle accident et un produit en cybersécurité seront également lancés.

Enfin le Groupe, poursuivant sa feuille de route, investira le segment de la santé et de la prévoyance via des offres ciblées pour les assurés du bâtiment, notre cœur de métier historique.

Alexis Papais,
Directeur Partenariats & Produits

“

Dans le cadre de sa démarche proactive, le groupe Leader Insurance, est le 1^{er} courtier grossiste en France à se doter de la solution EDIconformité.



Dans un contexte d'augmentation des risques opérationnels et structurels, crise sanitaire, cyberattaques, risques politiques, qui engendrent de nouvelles responsabilités dans l'exercice des métiers du courtage et de l'assurance, assureurs et courtiers doivent penser de nouvelles solutions.

Leurs réflexions ont donné naissance à une initiative concrète financée à 100% par les assureurs : proposer une plateforme d'échange sur la conformité, unique, gratuite et sécurisée, EDIconformité.

Parce que la conformité est une responsabilité collective, les assureurs doivent d'autant plus y veiller dans le cadre des délégations accordées.

La communication des données de conformité aux assureurs garantit une relation saine et robuste et il est essentiel que l'ensemble des intermédiaires transmettent annuellement leurs données de conformité.

En tant que courtier grossiste, EDIconformité nous permet une meilleure appréhension et maîtrise du niveau de conformité de notre réseau d'apporteurs. C'est d'autant plus important qu'aujourd'hui, il est devenu indispensable de valoriser la qualité du réseau, pour sécuriser nos actuels et futurs porteurs, et continuer à développer notre portefeuille clients.

Cela permet également, pour nos courtiers, de bénéficier d'une montée en compétences par rapport aux exigences du marché.

”

Anne-Laure Delporte,
Secrétaire Générale
et Directrice Juridique & Conformité

EDIconformité

plateforme de collecte des éléments de conformité

Gouverné par PLANETE CSCA (50%) et par un groupement d'assureurs français (50%) tels que Generali, Allianz, MMA Entreprise et AXA ; EDIconformité est, depuis 2011, le spécialiste français du service aux courtiers et assureurs.

EDIconformité est une solution permettant de mutualiser la collecte des éléments de conformité, en offrant une gestion synthétisée des données réglementaires, et ce gratuitement pour les intermédiaires en assurance.

Un outil commun

Une plateforme unique de collecte des éléments de conformité, 100% gratuite pour les intermédiaires et financée par les abonnements des assureurs et désormais de courtiers grossistes.

Un référentiel unique de collecte

Un ensemble de questionnaires communs, incluant des références et du contenu pédagogique, élaborés et validés par une instance commune courtiers (via planète CSA) / assureurs.

Une dynamique de marché

Un principe de campagne annuelle commune à tous les assureurs pour la collecte des éléments de conformité auprès des intermédiaires, permettant à chaque assureur de se concentrer sur l'analyse.

Une sécurité accrue

Une solution sécurisée et respectueuse de la confidentialité des réponses et pièces justificatives, en fonction des niveaux de délégation octroyés aux intermédiaires.

Une solution interactive

Un outil commun permettant de partager recommandations et plans d'actions avec ses intermédiaires pour piloter la conformité de son réseau.



Campagnes

2022



Intermédiaires
inscrits

3 323
inscrits
+31%

Courtage Grossiste

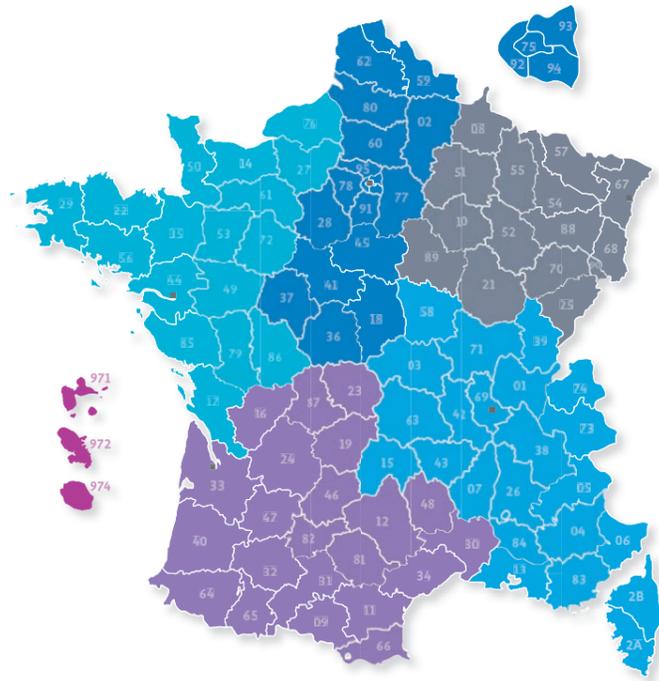
(Leader Souscription, AXRE, SPRING...)

+ 3 000 courtiers de proximité

5 inspecteurs de proximité

3 animateurs à distance

répartis par zone géographique pour le pilotage et l'animation commerciale



“ L'amélioration de la satisfaction de nos courtiers est une priorité.



Conscients des enjeux importants que représentent la réduction de nos délais de traitement et l'amélioration de la qualité de nos réponses, nous avons mis en œuvre un plan d'actions visant à renforcer notre qualité de service.

Depuis mi-mars, nous avons engagé plusieurs changements importants au sein de notre équipe de souscription RCD, en la structurant sur la base d'une **nouvelle segmentation courtiers** composée de deux grands groupes. Nos apporteurs les plus dynamiques bénéficient d'une équipe de gestionnaires dédiée permettant un traitement de leurs demandes sous 24h. Et nos apporteurs en développement pour lesquels un projet « téléphonie » est lancé afin de permettre d'atteindre un niveau de qualité attendu dans la gestion des appels.

Nous travaillons également sur le déploiement d'un parcours digital simplifié pour la signature électronique des contrats liés aux affaires nouvelles, la mise en place d'une solution de prélèvement ou de paiement en ligne de la première échéance, et ainsi l'édition et l'envoi automatique des attestations d'assurance.

”
Arapha Bennegui,
Responsable Courtage Grossiste

“

2022, une année très positive en TARD et de belles perspectives de croissance.



L'année 2022, qui a été marquée par l'entrée de SPRING (YouAssur) dans le Groupe Leader Insurance, a été une année très positive et dans la continuité des années précédentes, avec une croissance de 29 %.

La mise en place d'un partenariat avec l'AGPM nous a permis de consolider notre activité Mobilités, et celui avec la SMAB, de conforter notre activité Multirisques, et de maîtriser notre taux de renouvellement sur ces deux activités. Notre portefeuille d'affaires a, lui aussi, connu une évolution positive.

Ces résultats très positifs nous permettent d'appréhender l'année 2023, et nos objectifs d'évolution, très sereinement. En effet nous avons comme perspectives 2023 de :

- Diversifier nos offres Mobilités & Multirisques (particuliers et professionnels) afin d'atteindre une croissance de plus de 30 %
- Etoffer notre réseau de courtiers partenaires
- Augmenter notre digitalisation afin de réduire les actes de gestion à faible valeur ajoutée et ainsi apporter encore plus de services et d'autonomie à nos courtiers partenaires

Et bien entendu garder notre esprit entrepreneurial et notre savoir-faire « Simple & Efficace » qui sont notre ADN, la qualité de service étant, et restant, au cœur de nos préoccupations.

”

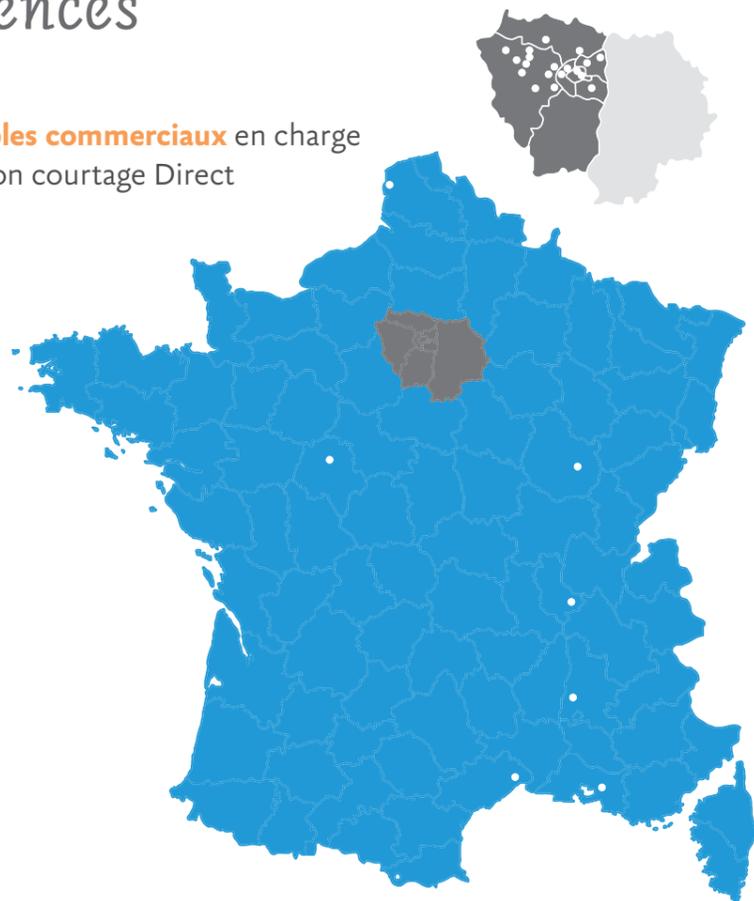
Samuel Morieux,
Directeur Technique
Mobilités & Multirisques

Courtage Direct

(Leader ou CF Assurances) :

20 agences

3 responsables commerciaux en charge de l'animation courtage Direct



Île-de-France

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

Région

Dijon
Montpellier
Tours
Lyon
Aix-en-Provence
Montélimar
Boulogne-sur-Mer

“ Notre ambition pour 2023 est de continuer à confirmer notre croissance en développant tout particulièrement l'assurance de personne.



Cette croissance se fera également par l'amélioration de notre connaissance client.

Le but étant de toujours mieux appréhender les besoins de nos clients, afin de favoriser la multi-proposition de produits.

Enfin nous allons renforcer notre réseau d'apporteurs d'affaires, ce qui nous donnera les opportunités de développer notre portefeuille clients.

Ces objectifs sont atteignables grâce à notre réseau de près de 20 agences en France, et à l'engagement de nos équipes, ce qui nous permet de garder une vraie proximité avec nos clients.

”
Guillaume Bordelais,
Responsable Courtage Direct

“

Proximité et accompagnement de la clientèle.



Responsable de notre agence de Sarcelles depuis le printemps 2017, c'est chaque jour un réel plaisir d'en passer la porte le matin.

En effet nous avons la chance de pouvoir proposer une offre très large pour nos clients particuliers avec des contrats Auto, 2 Roues, Habitation, Mutuelle ou encore Dommages-Ouvrage.

Nous avons également une clientèle de professionnels pour lesquels nous pouvons couvrir l'ensemble de leurs demandes avec des offres en RC Décennale, Multirisque Professionnelle, RC Professionnelle, Mutuelle ou Auto.

La proximité avec notre clientèle et son accompagnement sont particulièrement importants pour nous.

Nous avons une très bonne connaissance de nos clients et nous avons à cœur de les accompagner tout au long de la vie de leurs contrats. Cette relation privilégiée avec notre clientèle, nous permet également de servir de « laboratoire », en complément des retours de notre réseau de courtiers partenaires, et ainsi participer à l'évolution de nos offres grossistes.

Cette proximité, cette connaissance de notre clientèle et notre large gamme de produits nous permettent de leur proposer des offres personnalisées et adaptées au cas par cas.

”

Dragana Samac,
Responsable de l'agence Leader Assurances de Sarcelles (95)

Notre réseau direct



Cible clients :
Particuliers

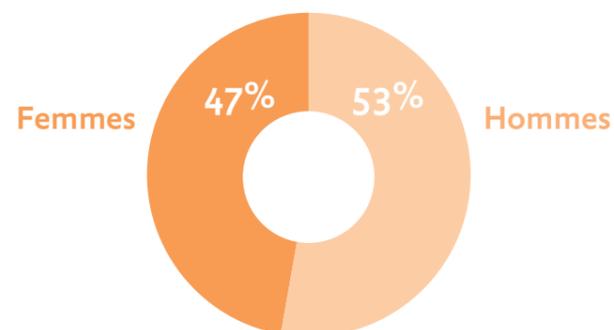


Cible clients :
Pro & Entreprises

Renforcement de notre "middle management"



Membres du COMEX / CODIR



“

Notre pôle Dommages-Ouvrage, un centre de compétences dédié.



Le pôle DOMMAGES OUVRAGE du Groupe Leader Insurance connaît une évolution organisationnelle et structurelle afin d'optimiser le business issu du courtage. Depuis 2017 nous avons voulu un service proche des attentes de nos courtiers avec des produits adaptés.

Ainsi nous disposons d'un Service Souscription renforcé depuis 2022, qui continuera son évolution en 2023, et nous avons également consolidé le Pôle Réception en structurant un service dédié sur notre plateforme dans les Yvelines.

Cette logique s'inscrit dans la volonté constante du Groupe Leader Insurance depuis 20 ans : une progression maîtrisée et une organisation en cohérence avec notre développement.

Nous terminons une année 2022 riche en nouveautés avec « SMALL DO », et nous visons actuellement une optimisation des délais appuyés par notre service IT et nos équipes supports.

L'assurance Dommages ouvrage est un métier qui mêle la technique du bâtiment ainsi que la connaissance de l'assurance construction. Ce produit spécifique nécessite une connaissance pointue dans le domaine. Nous accompagnerons nos courtiers afin de réaliser en 2023 une année de croissance ensemble.

Nous avons lancé sur le marché avec succès la Dommages-Ouvrage ciblée pour le marché des particuliers. Un nouveau produit à destination des promoteurs et une GFA - Garantie Financière d'Achèvement - seront également lancés en 2023 afin de pouvoir couvrir l'ensemble des besoins du marché.

”

Elodie Reboux,
Directrice Pôle Dommages-Ouvrage

Les équipes opérationnelles

JURIDIQUE & CONFORMITE



Anne-Laure Delporte
Secrétaire Générale
4 juristes service juridique et conformité
4 chargés d'audit interne

PRODUCTION



Elodie Reboux
Directrice DO
Souscription / Réception DO :
13 gestionnaires



Amandine Zawadzki
Directrice RCD / Sinistres
Souscription RCD :
15 gestionnaires



Samuel Morieux
Responsable IARD
Souscription IARD :
8 gestionnaires

SERVICE CLIENTS & SINISTRES



Jocelyn Leclerc
Directeur Adm. & Financier
Gestion financière :
10 gestionnaires



Stéphanie Rossetto
Resp. Sinistres RCD / DO
Indemnisation / Gestion des recours : 15 gestionnaires



Audrey Verbregue
Resp. Sinistres IARD
Indemnisation : 6 gestionnaires

Chiffres clés, Évolution du CA et des effectifs sur les 5 dernières années



Production & Gestion

Nouveaux contrats	12 000 RCD+PIB et 6 000 DO
Sinistres gérés	13 486
Polices en portefeuille	35 000 polices Constructions et 50 000 polices IARD
Montant des primes gérées	plus de 150 M€
Clients	plus de 3 000 courtiers et plus de 20 000 clients (personnes physiques)



Solidité

Capital social du Groupe	10 406 k€
Fonds propres globalisés approximatifs	+110 M€

Évolution du CA



Effectifs 2022

GLI Epône	82
GLI Paris	13
CF Assurances - Aix / Lyon	8
LA - IdF / tours / Dijon / Montpellier	21
YouAssur - Boulogne sur Mer	23

Évolution des effectifs



La progression du chiffre d'affaires et des résultats en 2022 permet au Groupe d'aborder sereinement l'année 2023.



Avec l'arrivée au capital du fonds d'investissements Abenex et la diversification de nos porteurs de risques, l'année 2021 était une année de consolidation et de préparation au changement pour notre Groupe.

Nous clôturons l'année 2022 avec une croissance de 18% et 60 M€ de chiffre d'affaires.

L'assurance décennale, qui représente une part importante de notre chiffre d'affaires a évolué sur un rythme soutenu, nous permettant de capter près de 12% du volume d'affaires nouvelles sur le marché. La Dommages-ouvrage, et le courtage direct via nos agences Leader Assurances, représentent chacun 10% de notre chiffre d'affaires. Enfin nos offres mobilités & multirisques ont enregistré une croissance de 40%.

La progression du chiffre d'affaires et des résultats en 2022 va permettre au Groupe d'aborder sereinement l'année 2023. Nous nous engageons en 2023 avec vigilance et rigueur, car la pression inflationniste et les fluctuations des coûts de l'énergie et des matières premières perdureront, mais aussi avec enthousiasme et détermination car les années 2023 et 2024 seront celles de la mise en œuvre de notre nouveau plan stratégique.

En 2023 le Groupe mettra l'accent sur :

- La refonte de notre Système d'Information, en nous appuyant sur la digitalisation, l'automatisation, l'innovation, dans le but de faciliter l'accès de nos partenaires aux informations.
- La poursuite de notre politique de croissance externe, afin de renforcer notre positionnement sur nos marchés actuels de la construction et de la mobilité, mais également l'acquisition de plateformes pouvant permettre de développer de nouvelles activités pour le Groupe.
- Le développement de nouveaux partenariats avec des porteurs de risques et la mise sur le marché de nouveaux produits.



Gilles Lavaud,
Directeur Finance & Acquisitions

Classements 2022 du courtage français

2022, une année clé !

Le Groupe, avec un CA de 60 millions d'euros, entre dans le TOP 8 du courtage grossiste, et dans le TOP 5 du courtage IARD aux côtés de grands noms du courtage.

Le Top 30 des courtiers grossistes du marché français 2023

(activité 2022, en euros)

Rang	Société	Siège Social	Chiffre d'affaires 2022	Chiffre d'affaires 2021	Variation 2022 / 2021	Nombre de salariés	CA réalisé par salarié
1	Groupe April	69	590 000 000	540 000 000	9,3 %	2 400	245 833
2	Alptis Assurances	69	135 000 000	119 000 000	13,4 %	624	216 346
3	Entoria	92	126 400 000	125 000 000	1,1 %	400	316 000
4	SPVie Assurances	92	89 600 000	88 000 000	1,8 %	600	149 333
5	Néoliane (Groupe Santiane)	06	80 000 000	80 000 000	0,0 %	NC	NC
6	Groupe Kereis ⁽¹⁾	44	71 400 000	NC	NC	210	340 000
7	Apivia Courtage (Groupe Macif)	37	67 900 000	69 300 000	-2,0 %	175	388 000
8	Groupe Leader Insurance	75	60 000 000	51 000 000	17,6 %	150	400 000
8	ECA Assurances (Groupe Finare)	92	60 000 000	54 000 000	11,1 %	150	400 000
10	Solly Azar	75	55 100 000	52 400 000	5,2 %	282	195 390
11	AssurOne (Groupe Prévoir)	92	49 600 000	50 300 000	-1,4 %	435	114 023
12	Groupe Zéphir	44	48 500 000	47 150 000	2,9 %	NC	NC
13	+Simple	13	34 800 000	21 400 000	62,6 %	180	193 333
14	Novélia (Groupe Crédit mutuel Arkéa)	35	30 600 000	29 600 000	3,4 %	70	437 143
15	Repam Assurances	69	23 200 000	22 300 000	4,0 %	110	210 909
16	Assurée Distribution	13	22 700 000	19 000 000	19,5 %	27	840 741
17	Maxance (Groupe Vilavi)	93	21 000 000	21 000 000	0,0 %	70	300 000
18	Cooper Gay	75	19 800 000	17 600 000	12,5 %	64	309 375
19	Eurodommages	33	18 700 000	19 400 000	-3,6 %	52	359 615
20	Wazari (Groupe Meilleurtaux)	92	17 100 000	14 200 000	20,4 %	20	855 000
21	RCDPRO (Groupe Prowess Assurances)	91	15 386 403	9 986 119	54,1 %	13	1 183 569
22	Utwinn Assurances (Groupe Prévoir)	69	14 900 000	12 400 000	20,2 %	64	232 813
23	Assurances Gestion Services	31	14 100 000	13 700 000	2,9 %	74	190 541
24	Groupe Océaliz	97	9 044 400	7 510 000	20,4 %	36	251 233
25	Assur-Travel	59	7 342 000	5 200 000	41,2 %	36	203 944
26	Coverity (Groupe Finare)	86	5 500 000	2 375 000	131,6 %	20	275 000
27	Hoken	69	3 112 000	1 083 000	187,3 %	9	345 778
28	Hodeva	69	2 816 000	2 206 000	27,7 %	10	281 600
29	TCA Assurances	51	2 300 000	1 975 000	16,5 %	10	230 000
30	Alliass (Groupe Assurance Unie)	77	1 700 000	1 500 000	13,3 %	13	130 769

NC : non communiqué. 1. Les activités de courtage grossiste regroupent les sociétés Cegema et iAssur. **Courtier entrant**

Le Top 30 des courtiers grossistes 2023, chiffre d'affaires assurance de personnes (activité 2022, en euros)

Rang	Société	Chiffre d'affaires 2022	CA en assurance de personnes	Part dans le CA total	CA personnes particuliers	CA personnes entreprises
1	Groupe April	590 000 000	425 000 000	72,0 %	315 000 000	110 000 000
2	Alptis Assurances	135 000 000	NC	NC	NC	NC
3	Entoria	126 400 000	87 500 000	69,2 %	NA	87 500 000
4	SPVie Assurances	89 600 000	87 600 000	97,8 %	73 700 000	13 900 000
5	Néoliane (Groupe Santiane)	80 000 000	80 000 000	100,0 %	NC	NC
6	Groupe Kereis ⁽¹⁾	71 400 000	71 400 000	100,0 %	71 400 000	NA
7	Apivia Courtage (Groupe Macif)	67 900 000	56 600 000	83,4 %	55 468 000	1 132 000
8	Groupe Leader Insurance	60 000 000	6 000 000	10,0 %	4 800 000	1 200 000
8	ECA Assurances (Groupe Finare)	60 000 000	32 400 000	54,0 %	29 160 000	3 240 000
10	Solly Azar	55 100 000	13 100 000	23,8 %	13 100 000	NA
11	AssurOne (Groupe Prévoir)	49 600 000	NC	NC	NC	NC
12	Groupe Zéphir	48 500 000	3 395 000	7,0 %	NC	NC
13	+Simple	34 800 000	1 300 000	3,7 %	NA	1 300 000
14	Novélia (Groupe Crédit mutuel Arkéa)	30 600 000	1 500 000	4,9 %	1 050 000	450 000
15	Repam Assurances	23 200 000	23 200 000	100,0 %	18 560 000	4 640 000
16	Assurée Distribution	22 700 000	22 700 000	100,0 %	21 565 000	1 135 000
17	Maxance (Groupe Vilavi)	21 000 000	500 000	2,4 %	500 000	NA
18	Cooper Gay	19 800 000	NC	NC	NC	NC
19	Eurodommages	18 700 000	NA	NA	NA	NA
20	Wazari (Groupe Meilleurtaux)	17 100 000	NC	NC	NC	NC
21	RCDPRO (Groupe Prowess Assurances)	15 386 403	NA	NA	NA	NA
22	Utwinn Assurances (Groupe Prévoir)	14 900 000	14 900 000	100,0 %	14 900 000	NA
23	Assurances Gestion Services	14 100 000	2 538 000	18,0 %	2 284 000	254 000
24	Groupe Océaliz	9 044 400	424 400	4,7 %	424 400	NA
25	Assur-Travel	7 342 000	4 200 000	57,2 %	2 940 000	1 260 000
26	Coverity (Groupe Finare)	5 500 000	4 950 000	90,0 %	4 702 500	247 500
27	Hoken	3 112 000	NA	NA	NA	NA
28	Hodeva	2 816 000	2 816 000	100,0 %	2 816 000	NA
29	TCA Assurances	2 300 000	NA	NA	NA	NA
30	Alliass (Groupe Assurance Unie)	1 700 000	NA	NA	NA	NA

NA : non applicable. NC : non communiqué. 1. Les activités de courtage grossiste regroupent les sociétés Cegema et iAssur. **Courtier entrant**

Le Top 30 des courtiers grossistes 2023, chiffre d'affaires IARD (activité 2022, en euros)

Rang	Société	Chiffre d'affaires 2022	Chiffre d'affaires IARD	Part dans le CA total	CA IARD particuliers	CA IARD entreprises
1	Groupe April	590 000 000	165 000 000	28,0 %	109 000 000	56 000 000
2	Alptis Assurances	135 000 000	3 000 000	2,2 %	NA	3 000 000
3	Entoria	126 400 000	38 900 000	30,8 %	NA	38 900 000
4	SPVie Assurances	89 600 000	2 000 000	2,2 %	200 000	1 800 000
5	Néoliane (Groupe Santiane)	80 000 000	NA	NA	NA	NA
6	Groupe Kereis ⁽¹⁾	71 400 000	NA	NA	NA	NA
7	Apivia Courtage (Groupe Macif)	67 900 000	11 300 000	16,6 %	11 300 000	NA
8	Groupe Leader Insurance	60 000 000	54 000 000	90,0 %	10 800 000	43 200 000
8	ECA Assurances (Groupe Finare)	60 000 000	24 000 000	40,0 %	24 000 000	NA
10	Solly Azar	55 100 000	36 200 000	65,7 %	26 064 000	10 136 000
11	AssurOne (Groupe Prévoir)	49 600 000	20 500 000	41,3 %	NC	NC
12	Groupe Zéphir	48 500 000	45 105 000	93,0 %	45 105 000	NA
13	+Simple	34 800 000	33 500 000	96,3 %	NA	33 500 000
14	Novélia (Groupe Crédit mutuel Arkéa)	30 600 000	29 100 000	95,1 %	25 317 000	3 783 000
15	Repam Assurances	23 200 000	NA	NA	NA	NA
16	Assurée Distribution	22 700 000	NA	NA	NA	NA
17	Maxance (Groupe Vilavi)	21 000 000	20 500 000	97,6 %	20 500 000	NA
18	Cooper Gay	19 800 000	14 300 000	72,2 %	NA	14 300 000
19	Eurodommages	18 700 000	18 700 000	100,0 %	11 407 000	7 293 000
20	Wazari (Groupe Meilleurtaux)	17 100 000	NC	NC	NC	NC
21	RCDPRO (Groupe Prowess Assurances)	15 386 403	15 386 403	100,0 %	NA	15 386 403
22	Utwinn Assurances (Groupe Prévoir)	14 900 000	NA	NA	NA	NA
23	Assurances Gestion Services	14 100 000	11 562 000	82,0 %	6 627 000	4 935 000
24	Groupe Océaliz	9 044 400	8 620 000	95,3 %	8 189 000	431 000
25	Assur-Travel	7 342 000	3 140 000	42,8 %	2 200 000	940 000
26	Coverity (Groupe Finare)	5 500 000	550 000	10,0 %	385 000	165 000
27	Hoken	3 112 000	3 112 000	100,0 %	NA	3 112 000
28	Hodeva	2 816 000	NA	NA	NA	NA
29	TCA Assurances	2 300 000	2 300 000	100,0 %	NA	2 300 000
30	Alliass (Groupe Assurance Unie)	1 700 000	1 600 000	100,0 %	1 568 000	32 000

Le Groupe Leader Insurance
2^e courtier grossiste en IARD

“

Gestion des recours et formation des équipes à la CRAC, des points clés.



La bonne gestion des recours est un point essentiel pour les résultats d'un assureur. Bien veiller à l'aboutissement des recours envers les Compagnies adverses en récupération des sommes réglées est primordial, raison pour laquelle nous avons renforcé notre équipe Sinistres en créant un pôle dédié à la gestion des recours.

Nous avons également, en prévision de l'adhésion à la Convention de Règlement de l'Assurance Construction (CRAC) de notre porteur de risques de référence, formé en anticipation une partie de l'équipe à ce nouveau mode de gestion.

Cette adhésion à la CRAC, garante du respect des délais de gestion des sinistres et de l'aboutissement des recours « inter assureurs », est d'ailleurs très attendue par le marché, car elle facilitera l'accès de nos assurés à certains chantiers.

La formation de nos collaborateurs était donc importante à mettre en place afin qu'ils soient opérationnels immédiatement quant au respect des délais d'instruction imposés par la convention, la gestion mutuelle des recours et la bonne appréhension de l'outil en ligne.

Enfin, dans le cadre du "run-off" du portefeuille Dommages-Ouvrage avec notre partenaire AMIG, nous avons étendu notre convention de gestion, pour opérer en direct avec le réassureur, et ainsi fluidifier la continuité d'indemnisation des sinistres au regard des garanties décennales.

”

Stéphanie Rossetto,
Responsable Pôle Sinistres

- 77% des montants d'indemnisation de nos dossiers sinistres sont en cours de recours vs 40 à 50% sur le marché
- 13 500 sinistres gérés
- 15 gestionnaires sinistres

“

Simplification du parcours client et qualité de service, des priorités.



L'année 2022 a été marquée par la campagne de remplacement de notre portefeuille RC Décennale émis avec notre partenaire UNIRE. Pour assurer la continuité de garantie de nos assurés, nous avons mis en place, dans des délais très courts, des offres de replacements pour les clients et ce dans le respect des politiques de souscription de nos autres porteurs de risques.

Chaque contrat a ainsi été étudié et analysé afin de pouvoir proposer, autant que possible, une offre de remplacement à conditions de garanties et tarifaires similaires. Cela n'aurait pas été possible sans la capacité d'adaptation de notre Groupe et le fort engagement de nos équipes.

Nous avons également initié plusieurs actions d'amélioration de notre qualité de service ciblée sur le partenariat que nous entretenons avec nos courtiers apporteurs. Ces changements d'organisation, de processus et d'outils seront possibles grâce à :

- Une réelle polyvalence de nos équipes de gestionnaires et le renforcement permanent des compétences afin d'améliorer notre réactivité et la qualité des solutions proposées.
- La modification de notre système de téléphonie pour une meilleure orientation des appels et un réel pilotage du taux de réponse, qui est une priorité.
- La simplification et la digitalisation des parcours courtier en passant, notamment, par l'automatisation des actes tels que le paiement en ligne ou l'édition automatique des attestations d'assurance, pour réduire les délais de traitement.
- D'autres actions sont engagées pour simplifier l'édition des échéanciers clients ou des bordereaux courtiers, au-delà de toujours mieux fiabiliser les données de nos extranets "middleware"... en anticipation de la modernisation complète de nos solutions digitales dans le cadre de la transformation lancée sur 2023-2024.

”

Amandine Zawadzki,
Directrice Pôle RC Décennale
& Pôle Sinistres

Nomenclature adaptée FFA
pour les polices RCD/RCP
depuis octobre 2022



Lancement d'un grand projet de transformation digitale.



Dans le cadre du renforcement de notre qualité de service et en support à nos objectifs de croissance, le Groupe lance un grand projet de transformation de nos solutions digitales.

Les objectifs de ce projet d'ampleur, qui se terminera courant 2024, sont simplifier, harmoniser et automatiser.

Simplifier notre modèle de distribution en nous recentrant sur nos marques historiques, et simplifier nos parcours clients en les rendant plus intuitifs.

Harmoniser les process métier et nos outils IT afin de gagner en efficacité opérationnelle.

Automatiser les tâches à faible valeur ajoutée.

En parallèle de ce projet de transformation digitale, l'accent sera également mis sur le renforcement de la sécurité IT et la protection des données.



Nassim Tahnint,
Lead Dev.
Construction

Olivier Hénot,
Lead Dev.
Mobilités & Multirisques



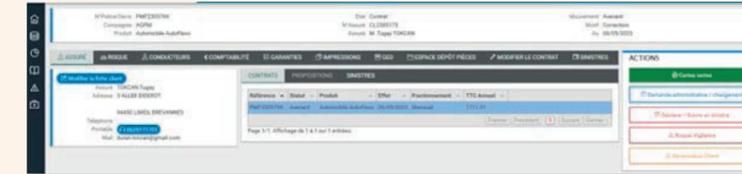
Chiffres clés

- 2 à 3 millions € investis sur 18 mois
- 7 fonctions métiers impliquées
- + 40 collaborateurs, chefs de projets et consultants impliqués
- + 20 ateliers / sessions de travail

Transformation digitale, un nouveau système d'information

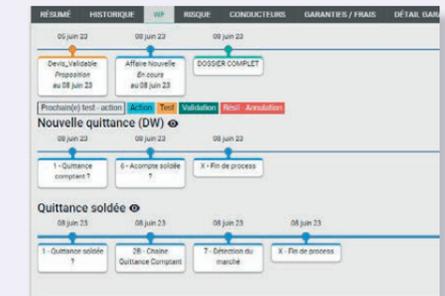
Intuitif

- Vue 360° orientée clients
- Vue en « un temps » des dossiers
- Bibliothèque de courriers types en fusion
- Séparation des tâches et des fonctions avec une gestion des droits et VISA pour les règlements



Évolutif

- Intégration des process dans un MediaWiki interne
- Intégration d'un outil téléphonique « Click To Call »
- Instances, notifications et SMS intégrés
- Traitement des impayés sans intervention humaine
- Automatisation des mouvements comptables
- Intégration d'outils d'aide à la décision en indemnisation



Paramétrable

- Gestion du parcours client complet de la souscription à l'indemnisation
- CRM intégré
- GED avec type précis
- Envoi de courriers simples et recommandés
- Automatisation des tâches à faible valeur ajoutée



Le Groupe Leader Insurance est aux côtés de l'association Petits Princes depuis 2020

Le Groupe, donateur régulier et important, attache, avec ses collaborateurs, une grande importance à partager les valeurs de cette association, qui, depuis 1987, réalise les rêves d'enfants et adolescents malades.

C'est avec beaucoup de fierté qu'en 2022 le Groupe a pu verser la somme de 83 000 € à cette belle association.

La réalisation de rêves d'enfants malades, ... voilà notre rêve !

www.petitsprinces.com



Parce que la cohésion d'équipe, et la transmission d'information aux collaborateurs sur la stratégie et les résultats du Groupe sont au cœur de la réussite :

Tous les ans le Groupe s'attache à organiser un événement festif et ludique réunissant tous les collaborateurs. En juin 2022 les équipes ont participé à un « Pékin Express » dans les rues de Paris, suivi d'un cocktail déjeunatoire au nouveau Chalet du Lac.

En novembre 2022, la 1ère convention annuelle était organisée afin de présenter le bilan de l'année, les objectifs 2023-2025 et permettre des échanges avec les membres du COMEX et du CODIR.



Une organisation soucieuse des enjeux RSE

GOVERNANCE

Partager nos valeurs - Esprit d'équipe, l'engagement, la responsabilité (objectif et moyens), respect (règles, différence, environnement), circulation de l'information (Comex hebdomadaire, Codir + Comex mensuels, réunions de service...), lutte contre la corruption, séparation des tâches et des fonctions (absence de conflit d'intérêt), services d'audit et de contrôle interne, partage trimestriel en réunion plénière des résultats et de l'accomplissement du plan stratégique...

ÉCONOMIE

Gouvernance des produits et des prix, pilotage des indicateurs de la qualité, respect des règles et comités de suivi trimestriel avec les partenaires assureurs...

SOCIÉTAL

Recrutement local pour contribuer à aider le tissu économique et social, intégration d'alternants au sein des effectifs, soutien de l'association caritative les Petits Princes depuis 2020 (réaliser les rêves des enfants gravement malades : 5€ / AFN) → contrats d'assurance engagés, solidarité assurée...

ENVIRONNEMENT

Détecteur de présence (économie d'énergie), limitation des consommables, stratégie zéro papier, tri sélectif, optimisation de la flotte de véhicules (bascule à l'hybride en cours), réunion distancielle pour diminuer l'impact carbone des déplacements, majorité de nos serveurs dans le cloud et développement du digital (amélioration de la qualité opérationnelle des parcours clients, partenariat transparent par l'accès facilité aux datas...)...

SOCIAL

Liberté d'expression, boîte à idées, égalité de traitement H/F (COMEX-CODIR : 53% ♂, 47% ♀), valorisation de la diversité (parcours pro ou scolaire, mixité sociale...), célébration des anniversaires, locaux adaptés pour permettre des temps de pause et de récupération avec matériel mis à disposition (salle de détente, salle de sport...), application d'une charte d'éthique...





www.groupe-leaderinsurance.com

Paris
87 Boulevard Haussmann
75008 Paris

Épône
Zone des Beurrons
78680 Épône
01 85 79 12 12
info@groupe-leaderinsurance.fr

Boulogne sur Mer
1, rue Pierre Martin
62280 Saint-Martin-Boulogne