# Rapport financier & d'activité

# 2024

GROUPE LEADER insurance

# Sommaire


2. Cyrille de Montgolfier, Président du Conseil de Surveillance
3. Yoann Chéry, Président fondateur
4. Conseil de Surveillance & Comité de Direction
5. Une organisation soucieuse des enjeux RSE
6. Nos partenaires/Chiffres clés opérationnels
7. Offre produits & Ventilation du Chiffre d'Affaires
8. Chiffres clés
9. Jocelyn Leclerc, Directeur Finance Opérationnel
10. Courtage Grossiste
11. Arapha Bennegui, Directeur Partenariats & Développement
12. Courtage Direct
13. Elodie Reboux, Directrice Dommages-Ouvrage
14. Anne-Laure Delporte, Secrétaire Générale & Directrice Juridique & Conformité
15. Sara Sebti, Responsable Transformation & MOA
16. Classements 2024 du courtage français
17. Océaliz rejoint le Groupe Leader Insurance
18. Amandine Zawadzki, Directrice Sinistre
19. Samuel Morieux, Directeur Technique & Clientèle Spring / YouAssur


## “Les évolutions et les transformations opérées par le Groupe portent leurs fruits.

Depuis 2021/2022, l'important travail de restructuration, de modernisation, et les transformations qui ont été mises en place ont porté leurs fruits.

Notre gestion des sinistres a été refondue et offre une expertise pointue et spécialisée. La taille de l'équipe a été doublée, et ce sont aujourd'hui près de 30 collaborateurs, répartis en 6 pôles de compétences, qui prennent en charge les sinistres Construction, Courtage Direct et IARD.

Concernant le projet de Transformation Digitale, le nouveau module Dommages-Ouvrage a été déployé et l'intégralité des produits commercialisés par le Groupe seront gérés dans le nouvel outil d'ici à la fin de l'année 2025.

Dans un autre registre, la Conformité est devenu un pilier essentiel du Groupe. Cette activité placée sous la responsabilité de l'équipe Juridique & Conformité est au cœur des missions d'un courtier grossiste. Accompagner nos courtiers partenaires sur ce sujet est également primordial et fait partie intégrante de notre qualité de services. Rappelons que nous avons ainsi été le premier courtier grossiste connecté à EDIconformité, ce qui nous permet de faire monter en compétence notre réseau de courtiers de proximité, et donc de répondre aux exigences du marché et de sécuriser nos actuels et futurs porteurs de risques.

Ces changements en profondeur qui ont renforcé la solidité du Groupe, lui ont permis d'envisager et de réaliser de belles opérations de croissance externe, tout en préservant son esprit entrepreneurial toujours intact, et ce depuis maintenant plus de 20 ans.

Le Groupe est aujourd'hui un courtier multi-spécialiste, un interlocuteur fiable, tant pour les courtiers de proximité que pour les Compagnies qui nous sollicitent et nous font confiance.

Une fois encore, c'est grâce au professionnalisme des équipes que ceci a été rendu possible.”

**Cyrille de Montgolfier,**
*Président du Conseil de Surveillance*

## “De courtier grossiste en construction, à multi-spécialiste

**L'objectif de 80 M€ que le Groupe s'était fixé en 2023 est atteint**, et après une année de renforcement de sa structure interne, **la croissance du Groupe Leader Insurance est de 20% sur l'année 2024.**

Le chiffre d'affaires du Groupe a été **multiplié par 3.3 depuis 2018 (24.5M€).**

Cette croissance est le fruit des **acquisitions de Jurifisc et Océaliz** en 2024, et d'une croissance organique embarquée à 2 chiffres. **Le groupe compte aujourd'hui près de 350 collaborateurs.**

**Connu pour son expertise en risque construction, le groupe réalise désormais 50% de son chiffre d'affaires sur d'autres programmes.**

En 2024, il a élargi son offre avec deux nouvelles solutions en auto (standard et risque aggravé), cinq offres en deux-roues, trois nouvelles offres en propriétaire non occupant (PNO) et multirisque habitation (MRH), une en multirisque immeuble, une en multirisque professionnelle.

**De nouveaux porteurs de risques** comme Mila, Allianz, Generali Partenariats L'Equité, la Mutuelle des Motards, Altima (...) accompagnent cette diversification de l'offre.

**Le groupe a également diversifié ses canaux de distribution.**

Historiquement distribué via son réseau de courtiers de proximité **(3 500 courtiers partenaires)** et via son réseau de distribution directe de **20 agences en France**, le groupe propose désormais de la distribution en vente à distance (VAD) depuis l'acquisition d'Océaliz et de sa filiale Infocéa.

Pour accompagner cette croissance d'importants investissements informatiques ont été réalisés. **La Direction Informatique s'est particulièrement renforcée et structurée en 2024 (+ 20 collaborateurs)** pour suivre les nombreux chantiers initiés en 2023, la majeure partie des développements étant réalisée en interne.

**Le groupe et son équipe M&A ont réalisé 4 acquisitions ces 3 dernières années** et souhaitent poursuivre cette dynamique en 2025 pour atteindre **l'objectif d'un chiffre d'affaires supérieur à 100 M€ à l'horizon 2026.**

Nous sommes des entrepreneurs animés par la satisfaction de nos clients et de nos apporteurs.

Nous avons la volonté d'apporter l'excellence, et de devenir une réelle plateforme de compétences au service de nos clients.

Nous sommes enthousiastes et entamons 2025 avec l'énergie et la passion qui ne nous quittent pas depuis 22 ans !

Soyons Leader ensemble !”

**Yoann Chéry,**
*Président fondateur*

**COMEX**

**Yoann CHÉRY**
*Président CEO*

*Directeur Exécutif*
*Finance & Acquisitions*

**Anne-Laure DELPORTE**
*Secrétaire Générale Groupe*
*(RH, Juridique, Conformité)*

**Conseil de Surveillance**

**Cyrille De MONGOLFIER**
*Président du Conseil*
*de Surveillance*

**CODIR**

**Élodie Reboux**
*Dir. Dommages-Ouvrage*

**Arapha Bennegui**
*Dir. Partenariats &*
*Développement*

**Stéphanie Ben Rejeb**
*Resp. RCD*

**Samuel Morieux**
*Dir. Technique*
*Multirisque & Mobilités*

**Nassim Tahnint**
*Lead Dev.*

**Sara Sebti**
*Resp. Transformation*
*& MOA*

**Amandine Zawadzki**
*Directrice Sinistres*

**Béatrice Renault**
*Resp. Com° & Marketing*

**Jocelyn Leclerc**
*Dir. Finance Opérationnel*

**COMITE DE DIRECTION FILIALES**

| | |
|---|---|
| **Pascal De MEDEIROS** | *CEO Océaliz* |
| **Saloua RIFI** | *CEO Phenix Assurance* |
| **Karine GAUDOU** | *CEO Jurifisc APJ* |
| **Johann SARDA** | *CEO Lecam* |
| **Christian AMAR** | *CEO CF Assurances* |



# Une organisation soucieuse des enjeux RSE

## GOUVERNANCE

Partager nos valeurs - Esprit d'équipe, l'engagement, la responsabilité (objectif et moyens), respect (règles, différence, environnement), circulation de l'information (Comex, Codir, 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

## ENVIRONNEMENT

Détecteur de présence (économie d'énergie), incitation et sensibilisation des salariés pour une limitation des consommables, stratégie zéro papier, tri sélectif, optimisation de la flotte de véhicules (bascule à l'hybride), 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...)...

## 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...

## SOCIAL

Liberté d'expression, boite à idées, égalité de traitement H/F (COMEX-CODIR : 46% ♂, 54% ♀), valorisation de la diversité (parcours pro ou scolaire, mixité sociale...), célébration des anniversaires, locaux adaptés pour permettre des temps de pause et de récupération, organisation de moments de convivialité en interne (Halloween, Noël, ...), application d'une charte d'éthique

# Quatre valeurs fortes, au cœur de l'ADN du Groupe

# Nos principaux partenaires

Allianz · CHUBB · GENERALI · Groupama · HDI · helvetia · MIC INSURANCE · zenioo · GENERALI PARTENARIATS L'ÉQUITÉ

**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,
**+ 30 000** contrats

**MRH / MRP : 18 000** polices

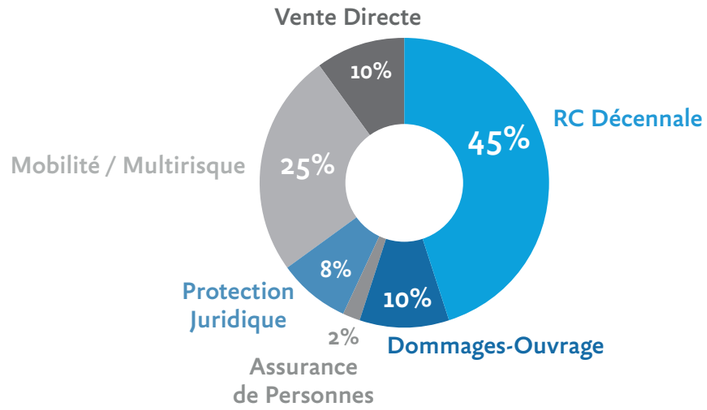
**+ 45 000** clients particuliers

**+ 50 000** clients TNS et TPE

# Offre produits & Ventilation du Chiffre d'Affaires

| Assurance Construction | Assurance Immeubles et Professionnels | Autres assurances IARD |
|---|---|---|
| Responsabilité Civile Décennale | Multirisque Pro | Automobile standard |
| Dommages-Ouvrage | Responsabilité Civile Professionnelle | Automobile RAG NEW |
| GFA (Garantie Financière d'Achèvement) | Propriétaire Non Exploitant | 2 roues : moto / cyclomoteur |
| | Propriétaire Non Occupant | Multirisque Habitation |
| | Multirisque Immeuble NEW | Santé |
| **TNS et TPE dans le second œuvre petite construction / rénovation** *(Architectes, maîtres d'œuvre, entreprises du secteur de la construction...)* **89% des entreprises sont des TPE** *(moins de 10 salariés)* | **Professions libérales, commerçants, artisans, prestataires de services, associations, syndics....** | **Entreprises et/ou particuliers** |

**Répartition du CA combiné 2024 par activités (en m€)**



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

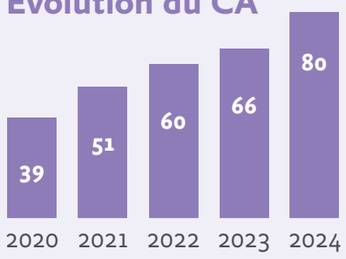
### Production & Gestion

| | |
|---|---|
| Nouveau contrats | 12 000 RCD+PIB et 5 000 DO |
| Sinistres gérés | 6 500 |
| Polices en portefeuille | 45 000 polices Constructions et 35 000 polices IARD |
| Montant des primes gérées | plus de 160 M€ |
| Clients | plus de 5 000 courtiers<br>et plus de 25 000 clients (personnes physiques) |

### Solidité

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

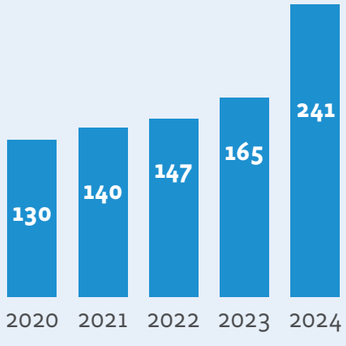
### Évolution du CA




### Effectifs 2024

| | |
|---|---|
| GLI Épône | 88 |
| CF Assurances - Aix | 5 |
| LA - IdF / Tours / Dijon / Lyon/ Montpellier | 33 |
| YouAssur - Boulogne sur Mer | 36 |
| Arsa | 6 |
| Jurifisc | 3 |
| Océaliz Groupe | 70 |

### Évolution des effectifs



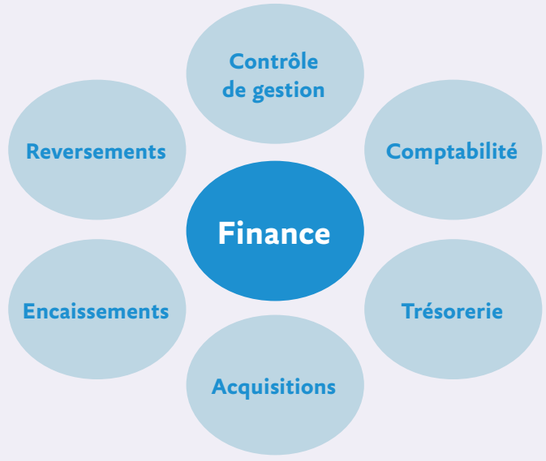



*« Avec une croissance de plus de 20 % en 2024, Groupe Leader Insurance assoit son positionnement de leader sur le marché du courtage »*

Le Groupe est désormais 7e au classement des courtiers grossistes, grâce à une stratégie d'organisation et de développement *« en bon père de famille »* depuis sa création, alliant la croissance à la maitrise d'un faible endettement.

Le service Finance contribue au quotidien et de façon très active à cette réussite, dont la structuration a été mise en place depuis la création du groupe il y a plus de 20 ans. Il accompagne chaque projet, de la phase de cadrage jusqu'à sa livraison, en passant par les paramétrages, les contrôles et les recettes.

Fort désormais de 30 personnes, le service Finance est composé de 6 pôles répartis entre le siège et les filiales, chacun avec des compétences techniques spécialisées, et partageant au quotidien les informations nécessaires au fonctionnement du groupe et de ses 16 filiales réparties en France Métropolitaine, dans les DROM-COM et au Maroc.




Les clés de la réussite se situent dans l'organisation des équipes, dont les compétences doivent être mises à contribution, en adéquation avec les projets, et en avançant tous dans la même direction. L'objectif ? Passer la ligne d'arrivée au même moment et selon les délais fixés, tout en identifiant les risques et en anticipant les difficultés.

Il faut cultiver le préventif et non le curatif.

*« Si tout le monde avance ensemble, le succès viendra de lui-même. »* Henry Ford

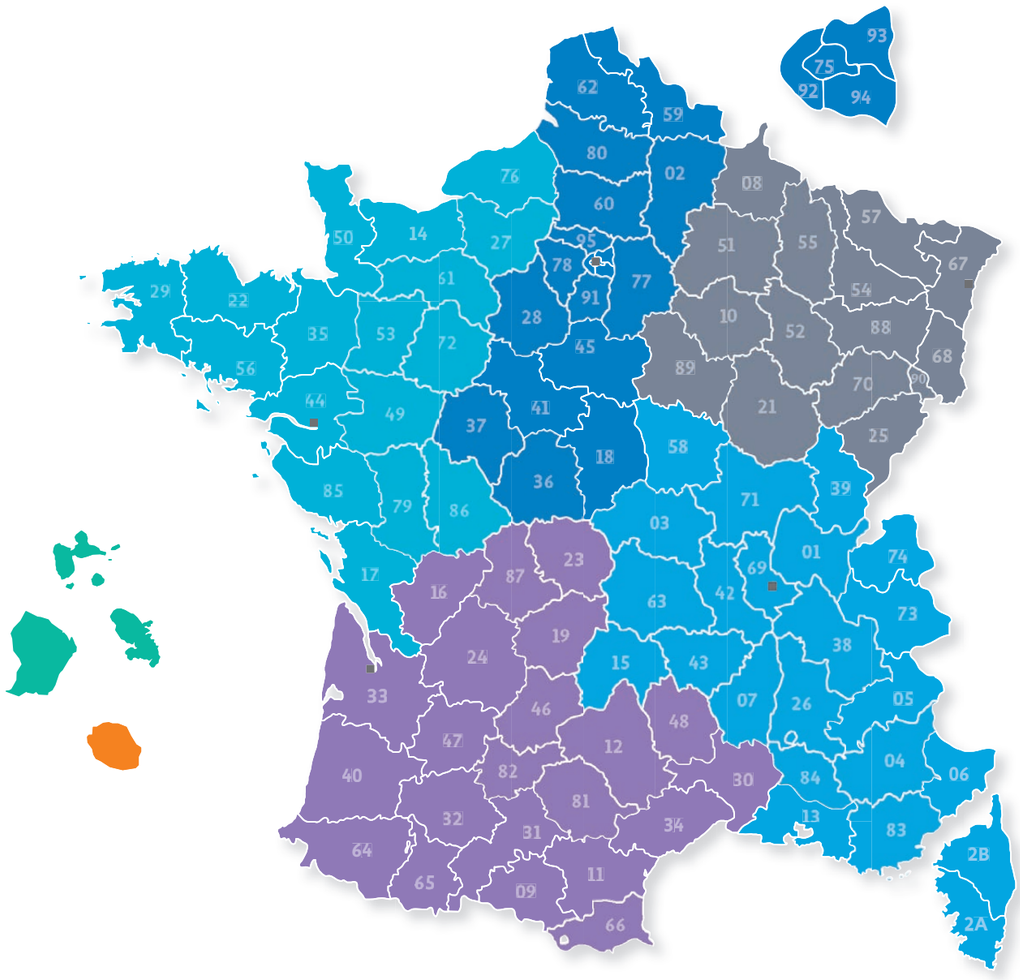
**Jocelyn Leclerc,**
Directeur Finance Opérationnel

# Courtage Grossiste

## (Leader Souscription, AXRE, Spring, Océaliz, ...) :

## Près de 5 000 courtiers de proximité

**5 inspecteurs de proximité**
**7 animateurs à distance**
répartis par zone géographique pour
le pilotage et l'animation commerciale




## 2024 : Une dynamique commerciale renforcée au service de la performance

L'année 2024 a marqué un tournant résolument orienté business pour notre activité Responsabilité Civile Décennale, avec la volonté d'apporter des réponses concrètes et personnalisées aux attentes du marché.

- **Lancement de la cellule Constructeam : un vrai levier opérationnel**

Parmi les initiatives structurantes de l'année, la création de notre cellule Constructeam, dédiée à la gestion des dérogations, s'est révélée être un véritable succès. Cette organisation spécialisée nous permet d'accélérer le traitement des demandes spécifiques et d'apporter des solutions sur mesure, en phase avec la réalité terrain de nos partenaires.

- **Des opérations commerciales ciblées pour soutenir la compétitivité**

Nos campagnes de fin d'année ont permis de proposer des baisses tarifaires significatives sur nos produits RCD, notamment pour les activités « Plâtrerie, Staff, Stuc, Gypserie » et « Peinture ».

Des tarifs parmi les mieux positionnés du marché, pour rester au plus près des enjeux économiques de nos clients.

- **Une couverture qui s'étend : cap sur l'Outre-mer**

Dans une logique d'élargissement de notre présence, nous avons étendu notre offre RCD à Saint-Martin et Saint-Barthélemy. Nos produits protègent désormais les acteurs de la construction dans ces territoires, avec le même niveau d'exigence et de qualité de service.

- **Une offre enrichie, des besoins mieux couverts**

Toujours à l'écoute du marché, nous avons intégré une nouvelle activité à notre périmètre d'assurance : l'aménagement de salles de bains domestiques sans plomberie. Une évolution qui répond à une demande croissante et démontre notre capacité à nous adapter rapidement.

- **Lancement au 1er trimestre 2025 d'une Marketplace.**

La marketplace regroupe l'ensemble des filiales et des produits proposés afin que les courtiers puissent consulter, tarifer et souscrire à l'ensemble des solutions d'assurance du Groupe via une plateforme unique.

- **Une relation courtier toujours plus personnalisée**

Notre ambition pour 2024 était claire : renforcer la proximité et instaurer une relation à haute valeur ajoutée avec notre réseau. En plus de nos inspecteurs présents sur le terrain, nous préparons activement le déploiement de nouveaux canaux de communication directe, notamment via des solutions de messagerie professionnelle, pour des échanges fluides, réactifs et personnalisés.

Nous restons pleinement engagés dans cette dynamique. Tous les services du Groupe – Souscription, Finance, IT, Conformité, Sinistre… – poursuivent leur mobilisation pour construire des solutions globales, agiles et pertinentes, toujours au service de la satisfaction durable de nos partenaires.

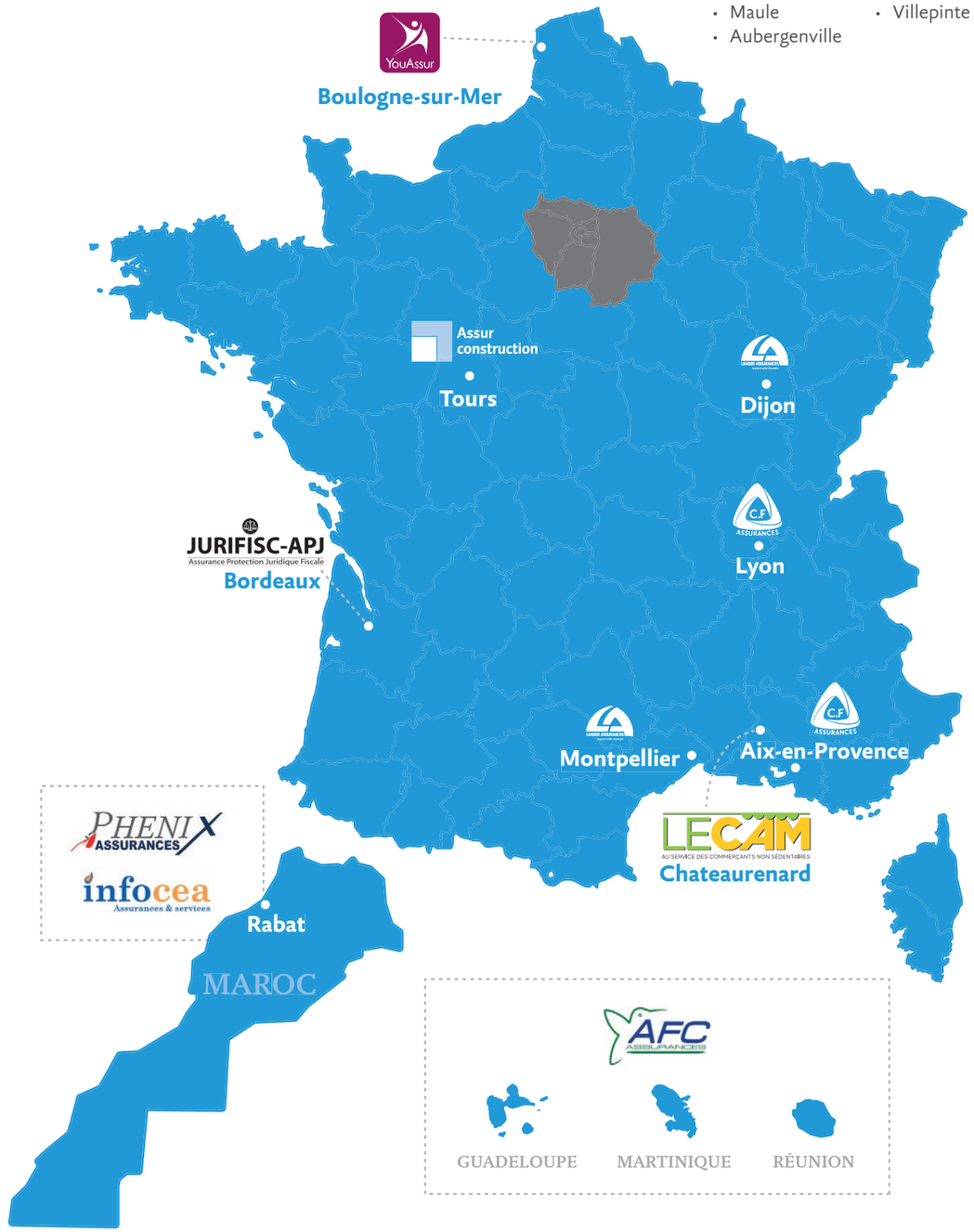
Et ce n'est que le début… de belles surprises arrivent.

**Arapha Bennegui,**
*Directeur Partenariats & Développement*

# Courtage Direct
## (Leader et CF Assurances) :
## 22 agences

**3 responsables commerciaux**
en charge de l'animation courtage Direct

**Île-de-France**
- Paris
- Mantes
- Houilles
- Sarcelles
- Les Mureaux
- Le Bourget
- Maule
- Aubergenville
- Juvisy
- Épône
- Créteil
- Cergy
- Meulan
- Trappes
- Villepinte




# La résilience de l'assurance Dommages-Ouvrage et le dynamisme d'un pôle stratégique

Dans un contexte économique et réglementaire en constante évolution en 2024, et dans un climat inflationniste et de crise sectorielle, l'assurance Dommages-Ouvrage fait preuve d'une résilience remarquable. Pilier essentiel de la sécurisation des projets de construction, elle continue de démontrer son utilité opérationnelle et juridique face aux aléas du secteur du bâtiment.

Ce contexte de hausse des taux et cette crise du secteur du bâtiment ont perturbé l'assurance Construction en France. Notre diversification entre la branche "rénovation" et "nouvelle construction" permet à notre Département une belle résilience.

Malgré les tensions sur les coûts de construction, la complexité croissante des sinistres et un environnement juridique exigeant, l'assurance Dommages-Ouvrage demeure un produit incontournable, à forte valeur ajoutée.

Nous accompagnons nos courtiers techniquement, commercialement, et notre hyper segmentation offre une approche tarifaire parfaitement adaptée.

Face à ces enjeux techniques, notre pôle assurance Dommages-Ouvrage se distingue par son dynamisme, sa capacité d'innovation et sa rigueur technique. Structuré autour d'experts reconnus, de contrôleurs de gestion spécialisés et de partenariats solides avec les assureurs et réassureurs, ce pôle est devenu un levier stratégique pour accompagner la croissance de nos partenaires.

Nous remercions vivement la fidélité de nos courtiers depuis bientôt 10 ans sur cette branche !

Notre pôle Réception, distinct du pôle Souscription et du pôle Sinistre, offre une parfaite spécialisation sur toute la chaîne de la vie du contrat.

Grâce à une approche proactive du risque, à l'exploitation intelligente des données et à un accompagnement sur mesure des promoteurs, constructeurs et syndics, nous avons su transformer une ligne technique souvent perçue comme complexe en un véritable moteur de performance.

Notre ambition est claire : faire de l'assurance Dommages-Ouvrage un domaine d'excellence, faciliter la souscription aux courtiers, offrir une rapidité d'exécution et une qualité de service aux apporteurs.

Notre service "ASSUR CONSTRUCTION" permet également aux courtiers non spécialistes de sous-traiter totalement la souscription de A à Z à nos équipes qui prennent alors attache directement avec le futur maître d'ouvrage.

Ce positionnement nous permet de gagner chaque jour la confiance de nouveaux partenaires et de consolider notre place de LEADER du secteur.

Nous abordons 2025 avec la volonté d'offrir l'excellence et un service à la hauteur de la confiance accordée par nos nombreux fidèles courtiers.

**Elodie Reboux,**
*Directrice Dommages-Ouvrage*

# La Conformité, un pilier indispensable

Pour rappel, la Conformité s'articule autour de deux grands axes :

**Le respect et l'application de la loi et des contraintes réglementaires** liées aux métiers de l'assurance, et le fait d'**être garant de notre réseau.**

Nos juristes - chargés de conformité veillent ainsi au quotidien au bon respect de la loi et de la réglementation, et nos chargés d'audit vont, quant à eux, veiller à la bonne conformité des dossiers de nos courtiers.

Le Groupe, en tant que courtier grossiste, et intermédiaire d'assurance, est régulé, comme tous les acteurs du marché, par l'Autorité de Régulation.

Cela implique de nombreuses exigences à remplir, dont notamment le respect de la DDA (Directive des Distributions en Assurance), et d'un certain nombre d'autres réglementations comme la lutte anti-blanchiment ou RGPD.

A noter que de nouvelles réglementations, toujours plus exigeantes, viennent régulièrement s'ajouter, comme DORA par exemple.

A cela s'ajoutent les acquisitions réalisées par le Groupe, pour lesquelles l'équipe Conformité veille à ce que toutes les entités aient le même niveau d'exigence.

**Le Groupe accompagne également ses courtiers partenaires** afin de les faire monter en compétence dans ce domaine. Il s'appuie pour cela sur la **solution EDIconformité**.

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

# Transformation Digitale, le nouveau module Dommages-Ouvrage a été déployé

Dans le cadre du projet de Transformation Digitale, le module Dommages-Ouvrage a été déployé le 17 décembre dernier dans YouLEAD. Grâce à ce nouveau module les courtiers bénéficient de **plus de fonctionnalités, plus de fluidité, plus d'autonomie et d'efficacité grâce à un environnement multi-services.**

Depuis ce déploiement, les fonctionnalités sont perfectionnées sur le périmètre Dommages-Ouvrage selon les remontées des partenaires et gestionnaires, et nous préparons le déploiement progressif des autres produits dès le 2e semestre 2025.

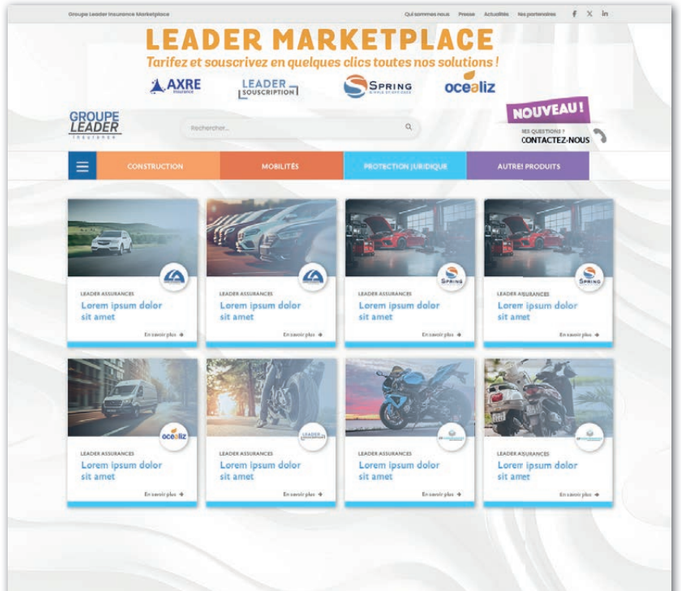
**À la fin de l'année 2025 l'intégralité des produits aujourd'hui commercialisés dans Yüna, ainsi que l'ensemble des dossiers seront gérés dans un seul et même outil, avec un enrichissement des services à disposition :** automatisation de la demande d'avenants, de nominatives, reportings, …

En parallèle de ce projet d'envergure, le Groupe a poursuivi la **sécurisation et la modernisation de ses infrastructures IT,** conformément aux meilleures pratiques du marché ; ainsi que la digitalisation de ses services avec le **lancement au 1er trimestre 2025 d'une Marketplace.** Celle-ci regroupe l'ensemble des filiales et des produits proposés. Les courtiers peuvent ainsi consulter, tarifer et souscrire à l'ensemble des solutions d'assurance du Groupe via une plateforme unique.

**Sara Sebti,**
Responsable Transformation & MOA

# Marketplace

*Seul courtier à offrir une Marketplace qui regroupe l'ensemble de nos filiales et de nos produits, les courtiers peuvent désormais consulter, tarifer et souscrire à l'ensemble de nos solutions d'assurance, dont des solutions pour les DROM-COM, via une plateforme unique, et ce quelle que soit notre filiale*




www.leader-marketplace.com

# Classement 2024 du courtage français

## TOP 10 des Grossistes

*Source : La Tribune de l'Assurance*

Avec une croissance de plus de 20%, le Groupe Leader Insurance gagne une place et atteint la 7e position.

| | | CA 2024 | CA 2023 | 2024/2023 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **April** | 860 | 630 | 36,5 % |
| 2 | **Alptis assurances** | 152,4 | 142,7 | 6,8 % |
| 3 | **Entoria** | 131,6 | 130,6 | 0,8 % |
| 4 | **Kereis solutions** | 123,5 | 115,5 | 6,9 % |
| 5 | **Néoliane - UGIP assurances** (Groupe Santiane) | 119 | 102 | 16,7 % |
| 6 | **SPVie assurances** | 100 | 105 | -4,8 % |
| 7 | **Leader Insurance** | 80 | 66 | 21,2 % |
| 8 | **Apivia courtage** | 62 | 65 | -4,6 % |
| 9 | **ECA assurances** | 60 | 70 | -14,3 % |
| 10 | **Solly Azar** | 59,2 | 56,6 | 4,6 % |
| | **Total** | **1398,5** | **1356,8** | **3,1 %** |

## TOP 10 IARD

*Source : La Tribune de l'Assurance*

| | | CA IARD 2024 en M€ | Évol. 2024/2023 | Poids/CA total |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Diot-Saci*** | 540 | + 0,93 % | 52 % |
| 2 | **Groupe Verspieren** | 306,9 | + 4,18 % | 63 % |
| 3 | **WTW** | 297,9 | + 7 % | 49 % |
| 4 | **Filhet-Allard** | 255 | + 8,48 % | 79 % |
| 5 | **April** | 230 | + 23,66 % | 27 % |
| 6 | **Verlingue** | 150 | + 2,74 % | 48 % |
| 7 | **Vilavi** | 130 | + 4,84 % | 88 % |
| 8 | **Bessé** | 98 | + 8,89 % | 69 % |
| 9 | **Odealim** | 84 | + 12 % | 46 % |
| 10 | **Leader Insurance** | 72 | + 20 % | 90 % |
| | | **Total :2 163,8 €** | | |

** Y compris transport*

# Océaliz rejoint le Groupe Leader Insurance

**Une opération de croissance externe stratégique**

Océaliz, courtier grossiste de référence dans les territoires de l'outremer, permettra à Leader Insurance de renforcer sa présence sur ces territoires, Océaliz disposant d'un réseau de courtiers de proximité significatif et de deux agences captives, Assurance France Caraïbe et Alizassur.

Cette acquisition marque également une nouvelle étape significative dans l'exécution du plan stratégique du groupe. En effet, cette acquisition s'inscrit dans le cadre de la volonté forte de diversification du groupe tant sur sa gamme de produits que sur sa position géographique.

**Arapha Bennegui, Directeur Développement et Partenariats du Groupe Leader Insurance** précise que *« le groupe connu pour sa spécialité en risque construction réalise désormais plus de 40% de son chiffre d'affaires sur d'autres programmes hors construction. par ailleurs, les liens stratégiques forts existants avec Océaliz apportent aux courtiers partenaires du groupe des solutions transverses intéressantes. »*

Océaliz est un courtier grossiste dont le siège est à pointe-à-pitre en Guadeloupe et qui opère sur les marchés ultramarins français. Crée en 2005, le courtier opère sur les Antilles françaises (Guadeloupe et ses dépendances, Martinique, Saint-Martin, Saint-Barthélemy), la Réunion et depuis peu en Guyane, et compte plus de 200 courtiers partenaires sur les DOM-TOM.

Labelisé Platinium "Efficience, Organisation, Qualité services et Conformité " en 2019, 2020 et 2021 par le cabinet Addactis pour le respect de la conformité imposée à ses prestations tant par la DDA que par le RGPD, le cabinet est aussi certifie Isae 3402 pour son contrôle interne depuis 2020.

Océaliz apparait à la 24e position du classement dans le classement des courtiers grossistes de l'Argus de l'Assurance avec un chiffre d'affaires consolidé de 10,5 M€ et près de 60 collaborateurs.

# Gestion optimale des sinistres et satisfaction des clients : une priorité pour le Groupe

L'optimisation de notre qualité de service dans la gestion des sinistres, facteur primordial à la satisfaction des clients, est une réelle priorité pour le Groupe.

Comme annoncé, un important renforcement et une professionnalisation des équipes ont été effectués. Ce sont aujourd'hui près de 30 collaborateurs qui prennent en charge les sinistres Construction, Courtage Direct et IARD.

Les process de gestion ont également été revus afin de fluidifier les échanges, et des pôles techniques dédiés ont été créés. Les collaborateurs de ces pôles ayant reçus une formation spécifique.

Le service est ainsi constitué de 6 pôles : Déclaration, Indemnisation, Règlements & Recours, Dommages-Ouvrage, Judiciaire et Courtage Direct.

Un autre axe d'amélioration a été travaillé, l'accueil téléphonique.

Axe d'autant plus important que cet accueil téléphonique est ouvert à l'ensemble de nos interlocuteurs : assurés, courtiers, experts, avocats, tiers, compagnies adverses, ...

Chaque pôle bénéficie donc de son propre accueil téléphonique (taux de décroché moyen de 90% depuis début 2024) afin d'apporter un accompagnement et des renseignements personnalisés et précis.

La mise en place de cette nouvelle organisation a aujourd'hui fait ses preuves comme en témoignent différents indicateurs, à savoir un niveau de réclamations très faible, une forte baisse des relances et une hausse de la satisfaction de nos courtiers. Nous continuons bien entendu à poursuivre ce cap.

Notre qualité de gestion a également été reconnue par nos différents partenaires assureurs à l'occasion d'audits qui se sont révélés très positifs, tant sur la Construction que le Courtage Direct.

Enfin, l'adhésion de MIC Insurance à la CRAC pour les chantiers ouverts depuis janvier 2023, a permis l'intégration de la gestion des sinistres construction en Convention (CRAC), soit déjà plus d'une centaine de dossiers.

**Amandine Zawadzki,**
*Directrice Sinistre*

# 2024 : une année historique pour SPRING

L'année 2024 restera une étape majeure dans l'histoire de SPRING.

Elle a été marquée par une croissance exceptionnelle de notre chiffre d'affaires, en hausse de près de 40 %, ainsi que par un développement stratégique de notre offre et de nos partenariats.

### Une offre produits renforcée et diversifiée

L'innovation et l'adaptation permanente de notre gamme ont été au cœur de notre stratégie.

Cette année, nous avons considérablement enrichi nos lignes d'assurance, aussi bien à destination des particuliers que des professionnels.

En automobile, nous avons élargi notre couverture avec de nouvelles solutions pour les risques aggravés, les véhicules temporaires et les deux-roues.

En multirisque, nous avons lancé avec succès des produits couvrant les professionnels, les propriétaires non-occupants (PNO) ainsi que les immeubles.

Ces lancements traduisent notre volonté de proposer des solutions à forte valeur ajoutée, accessibles et pertinentes pour nos partenaires.

### Des partenariats stratégiques au service de la croissance

Notre capacité à innover s'est accompagnée d'une dynamique partenariale solide.

En 2024, nous avons noué de nouveaux accords avec des assureurs de tout premier plan tels qu'Allianz, Altima, Generali Partenariats L'Équité, Mila, et Le Courtier du Motard (filiale de la Mutuelle des Motards).

Ces alliances renforcent notre crédibilité sur le marché et nous permettent d'offrir à notre réseau une profondeur de gamme inédite.

### La satisfaction client : notre priorité constante

Dans un contexte de forte croissance, nous avons veillé à maintenir notre exigence en matière de qualité de service.

Si cette expansion rapide a parfois généré des tensions ponctuelles, nos équipes se sont mobilisées avec détermination pour préserver le haut niveau d'excellence qui fait notre réputation.

Cette réactivité et cet engagement quotidien traduisent notre volonté constante de placer la satisfaction de nos clients et partenaires au cœur de toutes nos actions.

### Une dynamique qui ouvre de nouvelles perspectives

Forts de cette année exceptionnelle, nous abordons 2025 avec confiance et ambition.

Notre cap est clair : poursuivre notre développement, renforcer encore notre agilité, et rester un acteur de référence du courtage en assurance.

**Samuel Morieux,**
*Directeur Technique & Clientèle*
*Spring / YouAssur*

# Summary


20. Cyrille de Montgolfier, Chairman of Supervisory Board
21. Yoann Chéry, Chairman and founder
22. Supervisory Board & Management Committee
23. An organization mindful of CSR issues
24. Our main partners/Operational key figures
25. Product range and sales breakdown
26. Key figures
27. Jocelyn Leclerc, Operational Finance Director
28. Wholesale brokerage
29. Arapha Bennegui, Partnerships & Development Director
30. Direct Brokerage
31. Elodie Reboux, Property Damage Division Director
32. Anne-Laure Delporte, Company General Secretary & Director of Legal Affairs and Compliance
33. Sara Sebti, Head of Transformation & Project Management
34. 2024 French brokerage ranking
35. Leader Insurance Group acquires the broker Océaliz
36. Amandine Zawadzki, Claims Department Director
37. Samuel Morieux, Mobility and Multi-Risk Technical Director Spring / YouAssur


## “The changes and transformations undertaken by the Group are bearing fruit

Since 2021/2022, the major restructuring and modernization work and the transformations that have been put in place have borne fruit.

Our claims management system has been overhauled and offers specialized expertise. The size of the team has doubled, and there are now almost 30 employees, divided into 6 centers of expertise, who handle construction, direct brokerage and property and casualty claims.

Regarding the Digital Transformation project, the new Property & Casualty module has been rolled out and all the products marketed by the Group will be managed using the new tool by the end of 2025.

On another point, Compliance has become an essential pillar of the Group. This activity, which comes under the responsibility of the Legal & Compliance team, is at the heart of a wholesale broker’s missions. Supporting our partner brokers in this area is also vital and an integral part of our quality of service. We were the first wholesale broker to be connected to EDIconformité, enabling us to enhance the skills of our network of local brokers, thereby meeting market requirements and providing security for our current and future risk carriers.

These far-reaching changes, which have strengthened the Group’s solidity, have enabled it to plan and carry out several attractive acquisitions, while preserving its entrepreneurial spirit, which has remained intact for over 20 years.

Today, the Group is a multi-specialist broker, a reliable partner for both local brokers and the companies that place their trust in us.

Once again, the professionalism of our teams has made this possible.”

**Cyrille de Montgolfier,**
*Chairman of Supervisory Board*

## “From wholesale construction broker to multi-specialist

**The €80 million target set by the Group for 2023 has been achieved,** and after a year of strengthening its internal structure, **the Leader Insurance Group is set to grow by 20% in 2024.**

Group sales have **increased 3.3-fold since 2018 (€24.5M).**

This growth is the result of the **acquisitions of Jurifisc and Océaliz** in 2024, and of 2-digit organic growth. **The group now employs nearly 350 people.**

**Known for its expertise in construction risk, the group now generates 50% of its sales from other programs.**

In 2024, it expanded its range with two new solutions for motor vehicles (standard and substandard risk), five offers for two-wheelers, three new offers for non-occupant owners (PNO) and multi-risk housing (MRH), one for multi-risk property and one for multi-risk business.

**New risk carriers** such as Mila, Allianz, Generali Partenariats L’Equité, Mutuelle des Motards (...) are supporting this diversification of the offer.

**The group has also diversified its distribution channels.**

Historically distributed through its network of local brokers **(3,500 active partner brokers)** and through its direct distribution network of **20 agencies in France**, the group now offers distance-selling distribution (VAD) following the acquisition of Océaliz and its subsidiary Infocéa.

Major IT investments were made to support this growth. **The IT Department was particularly strengthened and structured in 2024 (+20 employees)** to keep pace with the many projects initiated in 2023, with most developments being carried out in-house.

**The Group and its M&A team have made 4 acquisitions in the last 3 years,** and are aiming to continue this momentum in 2025, **reaching sales of over €100 million by 2026.**

We are entrepreneurs driven by the satisfaction of our customers and suppliers.

Our aim is to provide excellence, and to become a real platform of skills at the service of our customers.

We’re enthusiastic, and we’re looking forward to 2025 with the same energy and passion that we’ve had for 22 years !

Let’s lead together !

”

**Yoann Chéry,**
*Chairman and founder*

**COMEX**

**Yoann CHÉRY**
*Chairman and Founder*

*Executive Director Finance & Acquisitions*

**Anne-Laure DELPORTE**
*Company Secretary (HR, Legal, Compliance)*

**Supervisory Board**

**Cyrille De MONGOLFIER**
*Chairman of the Supervisory Board*

**MANAGEMENT COMMITTEE**

**Élodie Reboux**
*Building Damages Dir.*

**Arapha Bennegui**
*Partnerships & Development Dir.*

**Stéphanie Ben Rejeb**
*Ten-year Civil Liability Dir.*

**Samuel Morieux**
*Multi Risk and Mobility Tech. Dir.*

**Nassim Tahnint**
*Tech. Lead*

**Sara Sebti**
*Head of Transformation & Project Management*

**Amandine Zawadzki**
*Claims Dir.*

**Béatrice Renault**
*Head of Com° & Marketing*

**Jocelyn Leclerc**
*Operational Finance Dir.*

**SUBSIDIARY MANAGEMENT COMMITTEE**

| | |
|---|---|
| **Pascal De MEDEIROS** | *CEO Océaliz* |
| **Saloua RIFI** | *CEO Phenix Assurance* |
| **Karine GAUDOU** | *CEO Jurifisc APJ* |
| **Johann SARDA** | *CEO Lecam* |
| **Christian AMAR** | *CEO CF Assurances* |



# An organization mindful of CSR issues

## GOVERNANCE

Sharing our values - Team spirit, commitment, responsibility (objectives and resources), respect (rules, differences, environment), circulation of information (Comex, Codir, department meetings, etc.), anti-corruption measures, separation of tasks and functions (no conflicts of interest), audit and internal control services, quarterly plenary meetings to share results and the implementation of the strategic plan, etc.

## ECONOMY

Governance of products and prices, management of quality indicators, compliance with rules and quarterly monitoring committees with insurance partners.

## ENVIRONMENT

Presence detectors (energy savings), incentives and awareness-raising for employees to limit consumables, zero paper strategy, selective sorting, optimization of the vehicle fleet (switch to hybrid), remote meetings to reduce the carbon impact of travel, most of our servers are in the cloud, digital development (improving the operational quality of customer journeys, transparent partnership through easier access to data, ...), ...

## SOCIETAL

Local recruitment to help the economic and social fabric, integration of work-study students into the workforce, support for the Petits Princes charity since 2020 (making dreams come true for seriously ill children: €5 / AFN), committed insurance contracts, solidarity assured...

## SOCIAL

Freedom of expression, ideas box, equal treatment for men and women (COMEX-CODIR: 46% ♂, 54% ♀), promotion of diversity (professional or educational background, social mix, etc.), celebration of birthdays, premises adapted to allow time for breaks and recuperation, organization of internal social events (Halloween, Christmas, etc.), application of an ethics charter, etc.

# Four core values, at the heart of the Group's DNA

# Our main partners

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

# Operational key figures

**Top 3** in RCD,
**30-40 000** contracts

**Top 3** in DO,
**5-6 000** souscriptions/year

**Top 10** in Auto's,
**+ 30 000** contracts

**MRH / MRP : 18 000** policies

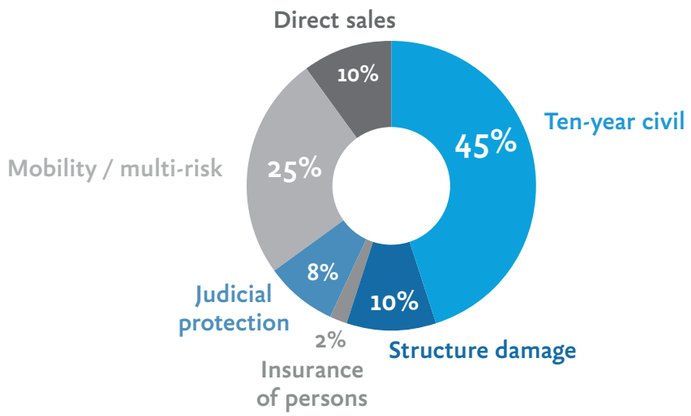
**+ 45 000** individual customers

**+ 50 000** TNS & TPE customers

# Product range and sales breakdown

| Construction insurance | Buildings and Professionals insurance | Other insurance IARD |
|---|---|---|
| Ten-year civil liability | Multi-Risk for Professionals | Standard motor car |
| Structure damage | Professional civil liability | Substandards risks motor car NEW |
| Financial guarantee of completion | Non-operating owner | 2 wheels : motorbike / moped |
| | Non-Occupying owner | Muli-Risk housing |
| | Multi-Risk building NEW | Health |
| Self-employed and very small businesses in finishing work, small-scale construction and renovation *(architects, project managers, construction sector companies)* | Self-employed professionals, shopkeepers, craftsmen, service providers, associations, property managers, etc. | Companies and/or individuals |

**Breakdown of 2024 combined sales by business lines**



# Key figures

## Changes in sales and workforce over the last 5 years

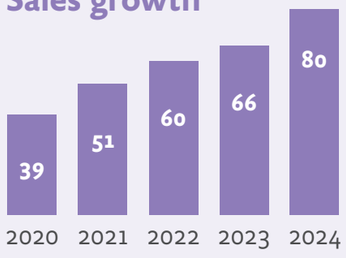
### Production & Management

| | |
|---|---|
| New contracts | 12 000 RCD+PIB & 5 000 DO |
| Claims managed | 6 500 |
| Policies in portfolio | 45 000 Construction policies & 35 000 IARD policies |
| Amount of premiums managed | + 160 M€ |
| Customers | + 5 000 brokers and + 25 000 customers (individuals) |

### Strength

| | |
|---|---|
| Group share capital | 10 406 k€ |
| Approximate global equity | + 110 M€ |

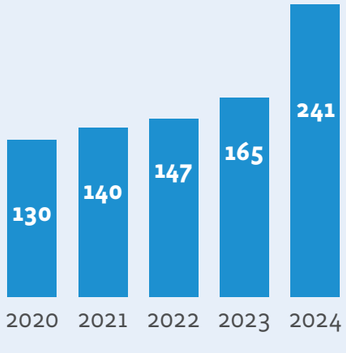
### Sales growth




### Workforce 2024

| | |
|---|---|
| GLI Épône | 88 |
| CF Assurances - Aix | 5 |
| LA - IdF / Tours / Dijon / Lyon/ Montpellier | 33 |
| YouAssur - Boulogne sur Mer | 36 |
| Arsa | 6 |
| Jurifisc | 3 |
| Océaliz Groupe | 70 |

### Changes in workforce



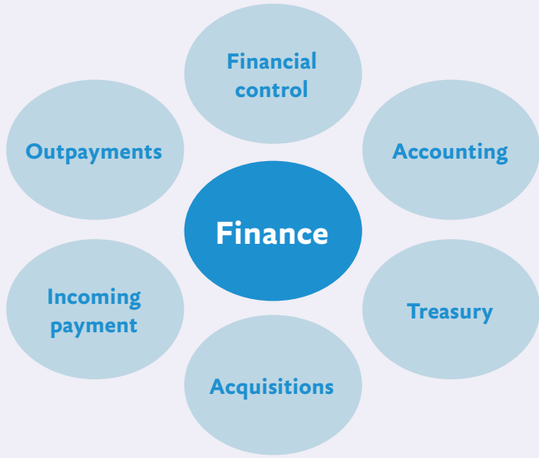



*"With growth expected to exceed 20% by 2024, Groupe Leader Insurance is consolidating its position as a leader in the brokerage market*

The Group is now ranked 7th among wholesale brokers, thanks to a strategy of organization and development that has been 'on the right track' since its creation, combining growth with low debt.

The Finance department contributes actively to this success daily and has been doing so since the Group was founded more than 20 years ago. It supports each project from the scoping phase through to delivery, including configuration, testing and acceptance.

Now with a staff of 30, the Finance department is made up of 6 divisions divided between the head office and the subsidiaries, each with specialist technical skills, and sharing on a day-to-day basis the information needed to run the Group and its 16 subsidiaries in mainland France, the French overseas departments and territories and Morocco.




The keys to success lie in the organization of the teams, whose skills must be put to good use, in line with the projects, and all moving in the same direction. The target ? To cross the finish line at the same time and within the set deadlines, while identifying risks and anticipating difficulties.

We need to cultivate a preventive rather than a curative approach.

*"If everyone pulls together, success will follow."* Henry Ford

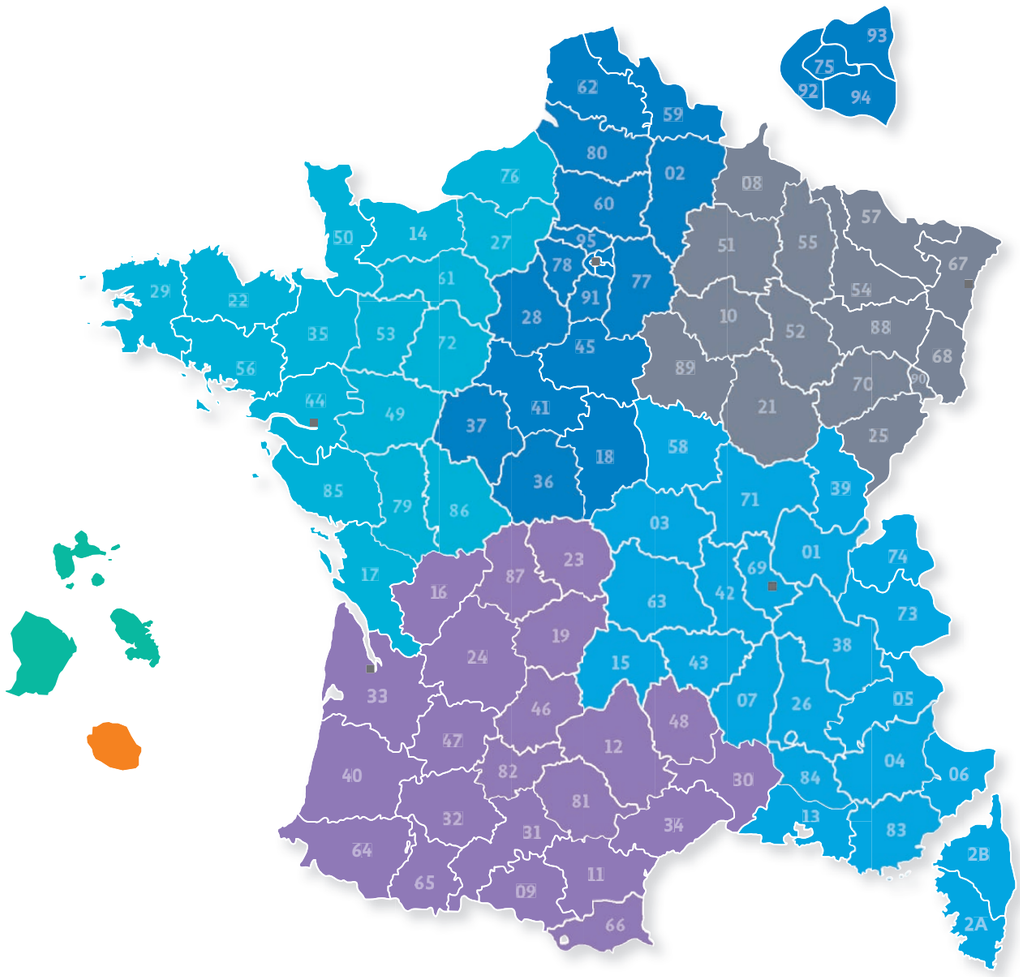
**Jocelyn Leclerc,**
*Operational Finance Director*

# Wholesale brokerage

**(Leader Souscription, AXRE, Spring, Océaliz, ...) :**

## + 5 000 local brokers

**5 local inspectors**
**3 remote coordinators**
distributed by geographical area to manage and promote sales




## 2024: A stronger business dynamic to drive performance

The year 2024 marked a resolutely business-oriented turning point for our Ten-Year Civil Liability business, with a determination to provide concrete, personalized responses to market expectations.

- **Launch of the Constructeam unit: real operational support**

One of the year's key initiatives was the creation of our Constructeam unit, dedicated to managing waivers, which proved to be a real success. This specialized organization enables us to speed up the processing of specific requests and provide tailor-made solutions in line with our partners' realities on the ground.

- **Targeted sales actions to support competitiveness**

Our end-of-year campaigns enabled us to offer significant price cuts on our Ten-Year Civil Liability products, particularly for the 'Plasterwork, Staff, Stucco, Gypsum' and 'Paint' activities. Prices are among the best on the market, so that we stay as close as possible to our customers' economic priorities.

- **Expanding coverage: heading for the French overseas territories**

With a view to expanding our presence, we have extended our Ten-Year Civil Liability range to Saint-Martin and Saint-Barthélemy. Our products now protect the construction industry in these territories, with the same high standards and quality of service.

- **A richer offering, better coverage of needs**

Always in tune with the market, we have added a new activity to our scope of insurance: fitting domestic bathrooms without plumbing. This development meets growing demand and demonstrates our ability to adapt quickly.

- **Launch of a Marketplace in Q1 2025**

The marketplace brings together all the subsidiaries and products on offer so that brokers can consult, price and underwrite all the Group's insurance solutions via a single platform.

- **Increasingly personalised broker relations**

Our ambition for 2024 was clear: to strengthen our local presence and establish a high added-value relationship with our network. In addition to our inspectors on the ground, we are actively preparing the roll-out of new direct communication channels, via professional messaging solutions, for fluid, responsive and personalized exchanges.

Nous restons pleinement engagés dans cette dynamique. Tous les services du Groupe – Souscription, Finance, IT, Conformité, Sinistre… – poursuivent leur mobilisation pour construire des solutions globales, agiles et pertinentes, toujours au service de la satisfaction durable de nos partenaires.

And that's just the beginning… there's more to come.

**Arapha Bennegui,**
*Partnerships & Development Director*

# Direct Brokerage

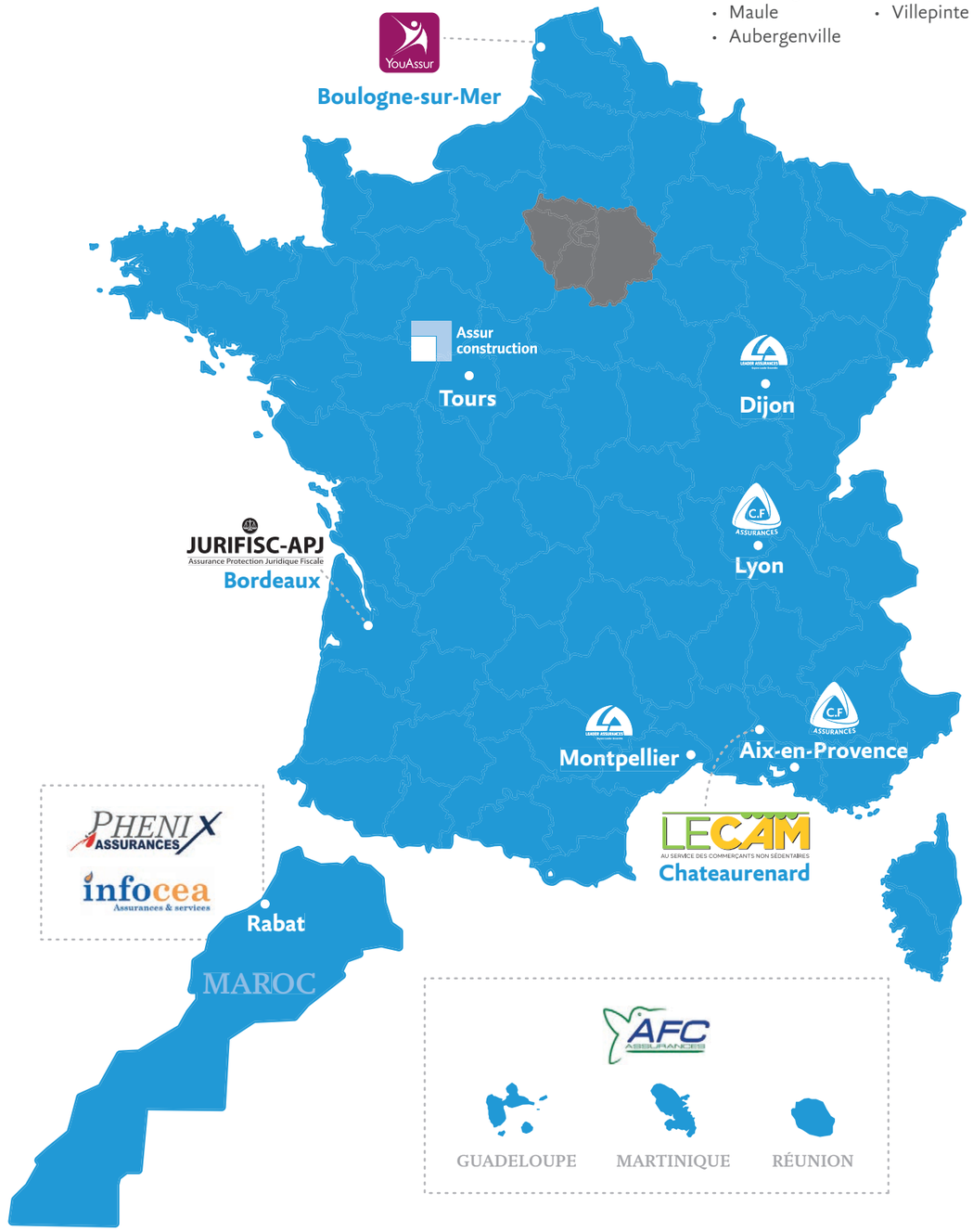
## (Leader or CF Assurances) :

22 agencies

**3 sales managers**
in charge of direct brokerage activities

**Île-de-France**

- Paris
- Mantes
- Houilles
- Sarcelles
- Les Mureaux
- Le Bourget
- Maule
- Aubergenville
- Juvisy
- Épône
- Créteil
- Cergy
- Meulan
- Trappes
- Villepinte




# The resilience of structural damage insurance and the dynamism of a strategic division

In a constantly changing economic and regulatory environment in 2024, and in a climate of inflation and sectoral crisis, the structural damage insurance sector has shown remarkable resilience. As an essential component in securing construction projects, it continues to demonstrate its operational and legal usefulness in the face of hazards in the building sector.

These rising interest rates and the crisis in the building sector have disrupted Construction insurance in France. Our diversification between the "renovation" and "new construction" sectors has made our department resilient.

Despite the pressure on construction costs, the growing complexity of claims and a demanding legal environment, structural damage insurance remains an essential product with high added value.

We support our brokers technically and commercially, and our hyper-segmentation offers a perfectly adapted pricing approach.

Faced with these technical challenges, our Structural Damage insurance division stands out for its dynamism, capacity for innovation and technical rigor. Structured around recognized experts, specialized management controllers and solid partnerships with insurers and reinsurers, this division has become a strategic lever for supporting the growth of our partners.

We'd like to thank all our brokers for their loyalty over almost 10 years in this sector !

Our acceptance department, which is separate from the underwriting and claims departments, specializes in the entire contract life cycle.

Thanks to a proactive approach to risk, intelligent use of data and tailored support for developers, builders and property managers, we have been able to transform a technical line that is often perceived as complex into a real driver of performance.

Our ambition is clear: to make structural damage insurance an area of excellence, to make it easier for brokers to underwrite, and to offer rapid turnaround and quality of service to contributors.

Our "ASSUR CONSTRUCTION" service also allows non-specialist brokers to subcontract the entire underwriting process from A to Z to our teams, who then contact the future client directly. This positioning is enabling us to win the confidence of new partners every day and consolidate our position as LEADER in the sector.

As we move into 2025, we are determined to offer excellence and a service worthy of the trust placed in us by our many loyal brokers.

**Elodie Reboux,**
*Structural Damage Director*

# Compliance: an essential pillar

As a reminder, Compliance has two main focuses :

**Compliance with and application of the law and regulatory constraints** relating to the insurance business and **acting as guarantor for our network.**

Daily, our compliance officers ensure that the law and regulations are complied with, while our auditors ensure that our brokers' files are in order.

As a wholesale broker and insurance intermediary, the Group, like all players in the market, is regulated by the Autorité de Régulation.

This means that there are several requirements to meet, including compliance with the DDA (Insurance Distribution Directive), and several other regulations such as anti-money laundering or GDPR.

It should be noted that new, ever more demanding regulations are regularly added, such as DORA.

Added to this are the acquisitions made by the Group, for which the Compliance team ensures that all entities have the same level of requirements.

**The Group also supports its partner brokers** to help them develop their skills in this area. To do this, it uses **the EDIconformité solution.**

As a wholesale broker, EDIconformité allows us to better understand and control the level of compliance of our network of contributors.

This is even more important now that it has become essential to enhance the quality of the network, to reassure our current and future policyholders, and to continue to develop our customer portfolio.

For our brokers, it also means that they can benefit from increased skills to meet the demands of the market.

**Anne-Laure Delporte,**
Company General Secretary
& Director of Legal Affairs and Compliance

# Digital transformation: the new Property Damage module has been rolled out

As part of the Digital Transformation project, the Property Damages module was deployed in YouLEAD on 17 December. Thanks to this new module, brokers benefit from **more functions, more fluidity, more autonomy and more efficiency thanks to a multi-service environment.**

Since this roll-out, functionalities have been perfected in the Property Damage sector, based on feedback from partners and managers, and we are preparing the gradual roll-out of other products from the 2nd half of 2025.

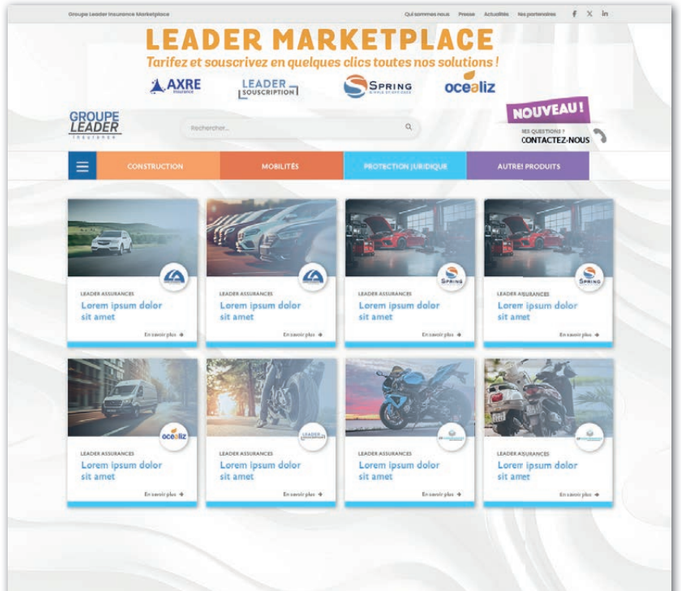
**By the end of 2025, all the products currently marketed in Yüna, as well as all the files, will be managed in a single tool, with enhanced services available:** automated requests for endorsements, nominative information, reporting, etc.

In parallel with this major project, the Group has continued to **secure and modernize its IT infrastructures,** in line with best market practice, and to digitalise its services with the **launch of a Marketplace in Q1 2025.** This brings together all the subsidiaries and products on offer. Brokers can consult, price and subscribe to all the Group's insurance solutions via a single platform.

**Sara Sebti,**
Head of Transformation & Project Management

# Marketplace

*As the only broker to offer a Marketplace that brings together all our subsidiaries and products, brokers can now consult, price and subscribe to all our insurance solutions, including solutions for the French overseas departments and territories, via a single platform, regardless of our subsidiary.*




www.leader-marketplace.com

# 2024 French brokerage ranking

## TOP 10 wholesale brokers

*Source : La Tribune de l'Assurance*

With growth of over 20%, the Leader Insurance Group has moved up one place to 7th position.

| | | CA 2024 | CA 2023 | 2024/2023 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **April** | 860 | 630 | 36,5 % |
| 2 | **Alptis assurances** | 152,4 | 142,7 | 6,8 % |
| 3 | **Entoria** | 131,6 | 130,6 | 0,8 % |
| 4 | **Kereis solutions** | 123,5 | 115,5 | 6,9 % |
| 5 | **Néoliane - UGIP assurances** (Groupe Santiane) | 119 | 102 | 16,7 % |
| 6 | **SPVie assurances** | 100 | 105 | -4,8 % |
| 7 | **Leader Insurance** | 80 | 66 | 21,2 % |
| 8 | **Apivia courtage** | 62 | 65 | -4,6 % |
| 9 | **ECA assurances** | 60 | 70 | -14,3 % |
| 10 | **Solly Azar** | 59,2 | 56,6 | 4,6 % |
| | **Total** | **1398,5** | **1356,8** | **3,1 %** |

## TOP 10 IARD

*Source : La Tribune de l'Assurance*

| | | CA IARD 2024 en M€ | Évol. 2024/2023 | Poids/CA total |
|---|---|---|---|---|
| 1 | **Diot-Saci*** | 540 | + 0,93 % | 52 % |
| 2 | **Groupe Verspieren** | 306,9 | + 4,18 % | 63 % |
| 3 | **WTW** | 297,9 | + 7 % | 49 % |
| 4 | **Filhet-Allard** | 255 | + 8,48 % | 79 % |
| 5 | **April** | 230 | + 23,66 % | 27 % |
| 6 | **Verlingue** | 150 | + 2,74 % | 48 % |
| 7 | **Vilavi** | 130 | + 4,84 % | 88 % |
| 8 | **Bessé** | 98 | + 8,89 % | 69 % |
| 9 | **Odealim** | 84 | + 12 % | 46 % |
| 10 | **Leader Insurance** | 72 | + 20 % | 90 % |
| | | **Total :2 163,8 €** | | |

** Y compris transport*

# Leader Insurance Group acquires the broker Océaliz

### A strategic external growth operation

Océaliz, a leading wholesale broker in the French overseas territories, will enable Leader Insurance to strengthen its presence in these territories. Océaliz has a significant network of local brokers and two captive agencies, Assurance France Caraïbe and Alizassur.

This acquisition also marks a significant new stage in the implementation of the Group's strategic plan. The acquisition is part of the Group's drive to diversify both its product range and its geographical position.

**Arapha Bennegui, Director of Development and Partnerships for the Leader Insurance Group,** points out that *"the group, known for its specialization in construction risk, now generates more than 40% of its turnover from other programs outside construction. In addition, the strong strategic links with Océaliz provide the group's partner brokers with interesting cross-disciplinary solutions."*

Océaliz is a wholesale broker based in Pointe-à-Pitre, Guadeloupe, and operating in the French overseas markets. Created in 2005, the broker operates in the French West Indies (Guadeloupe and its dependencies, Martinique, Saint-Martin, Saint-Barthélemy), Reunion Island and, more recently, French Guiana, and has over 200 partner brokers in the French overseas departments and territories.

Awarded the Platinium label "Efficiency, Organization, Service Quality and Compliance" in 2019, 2020 and 2021 by Addactis for the compliance imposed on its services by both the DDA and the RGPD, the firm has also been Isae 3402 certified for its internal control since 2020.

Océaliz is ranked 24th in the Argus de l'Assurance ranking of wholesale brokers, with consolidated sales of €10.5 million and nearly 60 employees.

# Optimum claims management and customer satisfaction: a priority for the Group

Optimizing our service quality in claims management, a key factor in customer satisfaction, is a real priority for the Group.

As announced, our teams have been significantly strengthened and professionalized. Today, nearly 30 employees handle construction, direct brokerage and property & casualty claims.

Management processes have also been reviewed to streamline exchanges, and dedicated technical departments have been set up. Employees in these departments have received specific training.

The department is made up of 6 divisions: Declaration, Compensation, Settlements & Recourses, Property Damage, Legal and Direct Brokerage.

Another area for improvement is telephone reception.

This is even more important as the telephone helpline is open to all our contacts: policyholders, brokers, experts, lawyers, third parties, opposing companies, etc.

Each centre therefore has its own telephone answering service (with an average pick-up rate of 90% since the beginning of 2024) to provide personalised, accurate support and information.

The implementation of this new organization has now proved its worth, as shown by several indicators, including a very low level of complaints, a sharp fall in the number of reminders and an increase in broker satisfaction. We are, of course, continuing this course.

Our management quality has also been recognized by our various insurance partners in audits that have been very positive, both for Construction and Direct Brokerage.

Lastly, MIC Insurance's membership of the CRAC for worksites opened since January 2023, has enabled it to integrate the management of construction claims under the Convention (CRAC), which already involves more than a hundred cases.

**Amandine Zawadzki,**
*Claims Department Director*

# 2024: a historic year for SPRING

2024 will go down as a major milestone in the history of SPRING.

It was marked by exceptional growth in our sales, up by almost 40%, and by the strategic development of our offering and our partnerships.

### A stronger and more diversified product range

Innovation and the constant adaptation of our range have been at the heart of our strategy.

This year, we have considerably expanded our range of insurance products for both private individuals and professionals.

In motor insurance, we have extended our cover with new solutions for substandard risks, temporary vehicles and two-wheelers. In multi-risk, we have successfully launched products covering professionals, non-occupant owners (PNO) and buildings.

These launches reflect our determination to offer high-added-value solutions that are accessible and relevant to our partners.

### Strategic partnerships to drive growth

Our ability to innovate has gone hand in hand with a solid partnership dynamic.

In 2024, we signed new agreements with leading insurers such as Allianz, Altima, Generali Partenariats L'Equité, Mila, and Le Courtier du Motard (a subsidiary of Mutuelle des Motards).

These alliances strengthen our credibility in the market and enable us to offer our network an unprecedented depth of range.

### Customer satisfaction: a constant priority

Against a backdrop of strong growth, we have been careful to maintain our high standards of service quality.

While this rapid expansion has sometimes generated occasional tensions, our teams have mobilised with determination to maintain the high level of excellence for which we are renowned.

This responsiveness and daily commitment reflect our constant determination to place the satisfaction of our customers and partners at the heart of everything we do.

### A dynamic that opens new perspectives

On the strength of this exceptional year, we look forward to 2025 with confidence and ambition.

We're on a clear course: continue to grow, to become even more agile, and to remain a benchmark player in the insurance brokerage sector.

**Samuel Morieux,**
*Mobility and Multi-Risk Technical Director*
*Spring / YouAssur*

**www.groupe-leaderinsurance.com**


**Paris**
87, Boulevard Haussmann
75008 Paris

**Épône**
Zone des Beurrons
78680 Epône

01 85 79 00 00
info@groupe-leaderinsurance.fr

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