

Rapport financier 2020



Les chiffres de l'année 2020



Nos domaines d'intervention



Nos structures & services



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

Le Groupe Leader Insurance a réalisé une excellente année 2020 malgré un contexte sanitaire exceptionnel...

Leader du marché en croissance interne, le Groupe a montré une substantielle résilience en maintenant une **forte croissance organique en 2020**.

La diversification de nos porteurs de risques, sur toutes nos branches a été un succès.

La diversification de notre offre de produits, de la construction à l'assurance Responsabilité Civile Professionnelle et Immeuble, en passant par le risque entreprise, permet au Groupe de s'inscrire comme un **leader sur le marché des TPE et PME**.

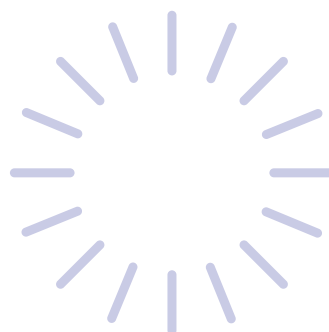
Le lancement de notre pôle prévoyance santé nous permettra un virage considérable et apportera une **offre dédiée pour nos clients Travailleurs Non-Salariés**.

Notre ambition de doubler notre chiffre d'affaires avant 4 ans, passera également par la croissance externe, et le renforcement de notre actionnariat nous donnera la possibilité de disposer des moyens de nos ambitions. Le Groupe Leader Insurance sera alors un des premiers acteurs du courtage français et rayonnera par son excellence opérationnelle au service de ses clients ...

Nous veillerons également à **l'épanouissement de nos collaborateurs** qui ont prouvé en 2020 avec le COVID un attachement considérable envers le Groupe, et nous continuerons de **veiller à la qualité du suivi de nos clients**.

Le Groupe Leader Insurance, fort de près de 130 collaborateurs, dispose déjà en 2021 d'une très belle croissance interne.

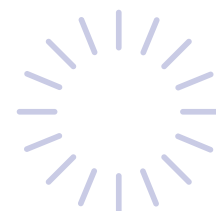
Notre ambition n'ayant d'égal que notre travail et notre passion ; notre dynamisme et la qualité de notre signature rayonneront encore de longues années sur le paysage de l'assurance en France.



Sommaire

3. Le mot de Yoann CHERY, Président, Fondateur, Directeur Général
5. Le mot de Christian FURLEO, Advisor
6. Nos partenaires et nos marques
7. Le mot de Raphaël QUIN, Chef de projet
8. Le mot d'Anne-Laure DELPORTE, Directrice Juridique & Conformité
9. Classement Argus de l'Assurance
10. Nos implantations
11. Nos directions régionales
12. Nos domaines d'intervention
14. Nos structures & nos services
15. Présentation d'ABENEX
Le mot de Jocelyn LECLERC, Directeur Administratif & Financier
16. Les chiffres de l'année 2020
17. Le mot de Gilles LAVAUD, Directeur Général Finances

Le mot de Christian FURLEO, Advisor



Cela fait maintenant un an que j'ai intégré le Groupe et aujourd'hui je suis ravi de pouvoir dire que **nous avons respecté l'ensemble des engagements pris l'année dernière.**

Nous avons donc créé les postes de souscripteurs et de gestionnaires sinistres dédiés aux courtiers, et les souscripteurs ne sont finalement pas au nombre de 16 comme prévu initialement, mais 26.

Nos équipes Souscription et Sinistres bénéficient tous les trimestres de formations techniques sur les différents produits afin de pouvoir proposer un accompagnement de qualité à nos clients.

Enfin, la réorganisation des services internes a été faite et deux nouveaux services ont été créés. Un service Datas & Audit, et un service Support Produits.

Mais **nous ne nous sommes pas arrêtés là !**

Nous avons procédé à la refonte de tous nos produits Responsabilité Civile Décennale afin qu'ils intègrent des garanties supplémentaires, comme par exemple la Dommages avant réception, et ce sans augmentation des tarifs. Nous avons également créé de **nouveaux produits** tels que la RCD Fabricant, la RCD produits Piscines...

Nous avons lancé une **nouvelle Dommages-Ouvrage appelée DOMI** qui intègre une garantie revente, ainsi qu'une souscription simplifiée. Enfin nous avons fait évoluer le tarificateur en ligne YÜNA de notre filiale AXRE Insurance, ce qui permet désormais aux courtiers de gérer l'intégralité de leurs dossiers de souscription en ligne.

Et pour 2021 nous allons garder ce cap avec de nouveaux projets qui permettront de toujours mieux accompagner nos clients :

- Mise en place des délégations avec des **Inspecteurs Commerciaux** qui pourront apporter soutien et conseils aux courtiers,
- Lancement d'une **nouvelle filiale en Santé & Prévoyance** pour les travailleurs non-salariés,
- Renforcement des formations techniques de nos équipes Souscription et Sinistres,
- Poursuite de la structuration du Groupe,
- Déploiement de la **nouvelle version du tarificateur YÜNA** sur l'ensemble de nos filiales,
- Lancement de nouveaux produits, à découvrir prochainement.

Pour finir je dirais que les trois grands axes de l'année pour le Groupe sont :

- **Qualité** du service client
- **Innovations** produits
- **Facilitation** des souscriptions

Grâce à tous ces projets mis en place et à ceux à venir, et grâce à la volonté du Groupe d'être un facilitateur de business, je suis persuadé que nous allons continuer à enrichir et pérenniser nos relations d'affaires !

Nos partenaires et nos marques

Nos assureurs



etc.



Nos marques



Le mot de Raphaël QUIN, Chef de projet

Les nouveaux défis pour le monde du courtage

Après avoir passé les 10 dernières années à effectuer leur transformation digitale et à travailler sur la sécurité, la conformité et l'efficacité opérationnelle, quels sont aujourd'hui les nouveaux enjeux pour les courtiers ?

Pour tenter de répondre à cette question, regardons simplement ce qu'il se passe autour de nous.

Les Marketplaces, l'analyse des datas et les visites virtuelles sont entrées dans notre quotidien. Il est temps pour le monde du courtage d'intégrer ces nouveaux usages !

Les marketplaces

En vingt ans, les Marketplaces comme Amazon ou Alibaba ont conquis plus de la moitié des ventes de l'e-commerce mondial et se sont imposées comme les intermédiaires les plus rapides et les moins chers entre les marques et leurs clients.

A l'instar de ces plateformes il fait sens pour le courtage d'assurances de proposer l'offre la plus large possible tout en plaçant le client au centre des attentions avec la meilleure expérience utilisateur possible.

La multiplication des API (dispositif d'échange d'informations) permet d'agréger un grand nombre d'informations rapidement et avec des investissements raisonnables.

De nombreux systèmes comme la signature électronique ou la reconnaissance de documents ont également permis de fluidifier le parcours client tout en gardant un haut niveau de contrôle.

Nous pensons que les leaders de demain seront les entreprises qui ont aujourd'hui déjà démontré leur savoir-faire en termes d'intégration, qui collaborent avec un grand nombre d'acteurs et qui analysent les datas.

Sans une expérience client irréprochable, le consommateur vous échappe.

C'est en tout cas ce que révélait une étude récente d'American Express selon laquelle 78% des consommateurs avaient déjà abandonné une transaction en raison d'un mauvais service client. Une autre enquête, menée par Lee Ressources cette fois, dévoilait quant à elle que 91% des clients insatisfaits ne referont plus des affaires avec une marque qui n'a pas réussi à répondre à leurs attentes.

Les datas

« Nous rentrons dans une ère où notre valeur viendra plus de ce que l'on partage que de ce que l'on sait ».

Les courtiers disposent d'une situation privilégiée pour analyser précisément les données des clients notamment dans le but de connaître de façon très précise les facteurs de risques et de réduire les risques de défaut bancaire pour les assureurs.

Il est probable que nous nous dirigeons vers une individualisation des assurances en fonction des risques que chacun génère, d'où l'importance de l'analyse des datas.

Ces éléments sont confirmés par plusieurs études qui mesurent la consolidation du marché du courtage, et prévoient qu'un tiers des ventes d'assurance en ligne s'effectueront sur les marketplaces avec de l'analyse prédictive.

Quelle est la prochaine révolution ?

Comme nous avons pu l'observer dans le cadre des transactions immobilières, en ces temps de confinement, les innovations technologiques telles que les visites virtuelles ont permis de faire face aux contraintes physiques et de réinventer la relation client.

Concernant les courtiers, il n'est pas envisagé de fermer les agences de quartier qui restent un marqueur durable dans la relation client/courtier, mais de permettre au courtier d'être au plus près de son client à chaque instant. Ainsi pourraient être mises en place des visites virtuelles de risque lors de la souscription d'un contrat tout en répondant aux exigences réglementaires de vérification. De nombreuses nouvelles idées pourraient aujourd'hui faire évoluer et même réinventer le métier de courtier. Le temps d'y réfléchir !

Le Groupe Leader Insurance s'inscrit à 100% dans cette dynamique et souhaite rester l'acteur qui fait bouger les lignes dans un secteur où il paraît qu'il n'y a plus rien à inventer !

Le mot d'Anne-Laure DELPORTE, Directrice Juridique & Conformité

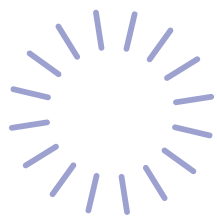
L'organisation de la Direction Juridique & Conformité a une importance particulière dans le secteur assurantiel.

Au sein du Groupe Leader Insurance elle s'est construite et articulée autour de deux pôles complémentaires : **la conformité**, pour répondre au secteur très réglementé de la distribution des produits d'assurance, **et un service juridique très opérationnel**, orienté risque et business, tout en assurant la sécurité juridique des opérations effectuées.

Cette organisation devient essentielle également pour le respect de réglementations s'appliquant à tous les secteurs tels que le RGPD, nécessitant un devoir de vigilance renforcé.

Nous avons également récemment intégré à ce pôle un **service produits**. En effet, nous intervenons dans la conception de produits d'assurance et ceci très en amont. La réglementation et les risques associés nous contraignent à être plus innovants et proactifs qu'auparavant. Nous devons garder une grande pertinence dans notre expertise juridique tout en étant ingénieux pour trouver la solution différenciante.

Cette organisation a pour un objectif d'appuyer le Groupe dans son développement et donner de nouvelles impulsions à des projets ambitieux !



Classement Argus de l'Assurance

Classement 2020 des courtiers généralistes

RANG	SOCIÉTÉ	CA 2020	CA 2019	VARIATION 2020/2019	EFFECTIF SALARIÉ	CA RÉALISÉ PAR SALARIÉ
1	Gras Savoye Willis Towers Watson	508 700 000	516 600 000	-1,5 %	2 267	224 393
2	Siaci Saint Honoré	465 000 000	480 000 000	-3,1 %	3 230	143 963
3	Verspieren	405 000 000	405 000 000	0,0 %	2 240	180 804
4	Marsh & McLennan Companies France	401 282 000	396 795 000	1,1 %	1 690	237 445
5	Aon France	382 000 000	373 000 000	2,4 %	1 000	382 000
6	Filhet Allard	231 013 000	225 940 000	2,2 %	1 300	177 702
7	Diot	204 000 000	192 000 000	6,3 %	1 128	180 851
8	Verlingue	189 000 000	176 000 000	7,4 %	1 119	168 901
9	Groupe ASSU 2000	156 000 000	166 000 000	-6,0 %	1 808	86 283
10	Bessé	122 000 000	116 800 000	4,5 %	470	259 574
11	Finaxy Group	75 410 000	71 230 000	5,9 %	250	301 640
12	Groupe Satec	46 200 000	45 200 000	2,2 %	360	128 333
13	Groupe Ascoma	42 500 000	40 700 000	4,4 %	620	68 548
14	Groupe Leader Insurance	39 000 000	34 000 000	14,7 %	120	325 000
15	Roederer	36 300 000	30 200 000	20,2 %	310	117 097
16	Groupe Audeo	33 300 000	26 800 000	24,3 %	330	100 909
17	Groupe Guemas	19 400 000	18 420 000	5,3 %	145	133 793
18	Delta Assurance	18 200 000	17 200 000	5,8 %	124	146 774
19	Suisscourtage Assurances	17 000 000	14 800 000	14,9 %	NC	NC
20	Groupe France Courtage	15 900 000	17 550 000	-9,4 %	100	159 000

Nos implantations



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

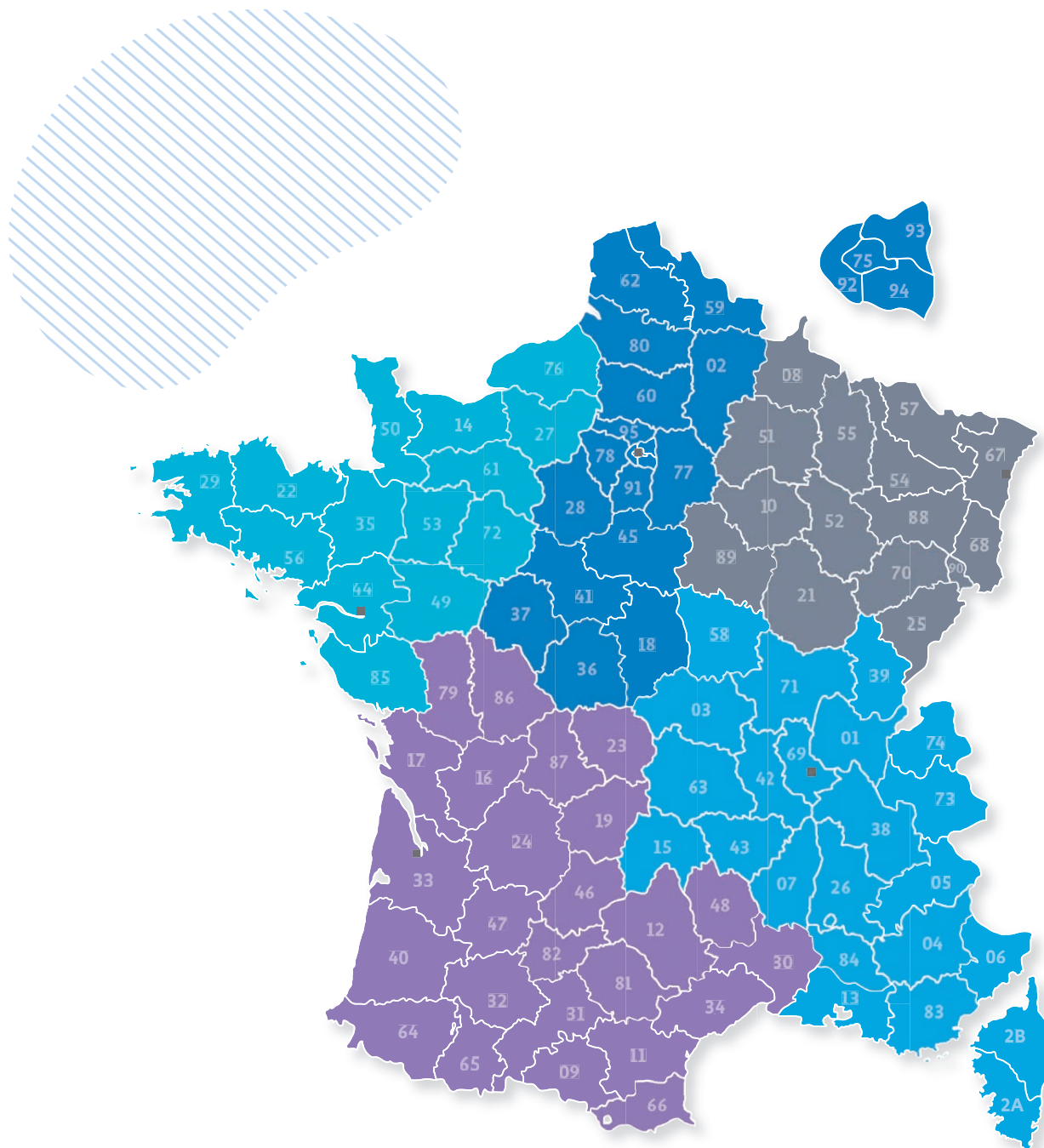
Région

Dijon
Montpellier
Tours
Lyon
Aix-en-Provence
Montélimar

Espagne

Barcelone

Nos directions régionales



**Direction Régionale
ILE DE FRANCE - NORD**
Paris

**Direction Régionale
NORD OUEST**
Nantes

**Direction Régionale
NORD EST**
Strasbourg

**Direction Régionale
SUD OUEST**
Bordeaux

**Direction Régionale
SUD EST**
Lyon

Nos domaines d'intervention

Le courtage direct



Filiale historique du Groupe, Leader Assurances offre à travers ses agences, des solutions pour les particuliers et les professionnels.

- Pôle pour les particuliers, avec plusieurs formules pour les risques automobiles et gestion du patrimoine.
- Pôle santé, avec différentes mutuelles.
- Pôle professionnels pour les risques professionnels et industriels.

www.leader-assurances.eu



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

www.assur-construction.com



L'assurance des risques d'entreprise sur mesure, le véritable pôle haute couture du Groupe qui apporte un suivi très personnalisé aux grands risques et aux grandes entreprises.

www.cfassurances.com



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

www.cover-insurance.fr



Associé à Groupama Paris Val de Loire, nous développons un service d'excellence transverse pour les TPE ET PME françaises

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



La société Leader Souscription est le partenaire historique de MIC Insurance Millennium. Nos équipes sont au service des courtiers pour la souscription et la gestion des contrats MIC Insurance France. Nous souscrivons des risques professionnels et disposons de la e-gestion et du middleware (outil interne), au service du courtage, pour faciliter leur suivi, leur comptabilité, leur gestion...

www.leader-souscription.com



BâtiRisk offre des solutions pour nos courtiers et leurs clients dans les domaines de la construction, y compris les constructions à ossatures bois et les fondations spéciales. Véritable «benchmark model», nos équipes offrent des facilités de souscription, de gestion et, avant tout, une personnalisation du service...

www.batirisk.fr



Spécialisé en risques d'entreprise, CF Souscription est une véritable « marketplace » de l'assurance, qui prend également en charge le produit piscine en Responsabilité Civile Décennale.

www.cf-souscription.com



AXRE Insurance offre des solutions sur des risques entreprises, et/ou de construction.

L'outil YÜNA, notre tarificateur en ligne permet aux courtiers de gérer l'intégralité de leurs dossiers de souscription en ligne et de valider un dossier en moins de 30 secondes.

www.axre.fr



PRO'FEEL Assur est le spécialiste des solutions immeubles, des risques industriels et des risques spéciaux, tels que les hôtels, les restaurants, discothèques, campings, ...

www.profeelassur.com



Leader Safe, l'expert de la prévoyance santé pour les travailleurs non-salariés. Nouvelle marque du Groupe Leader Insurance, Leader Safe bénéficie de produits élaborés par des experts de la santé et de la prévoyance, et par des experts en risque entreprise.

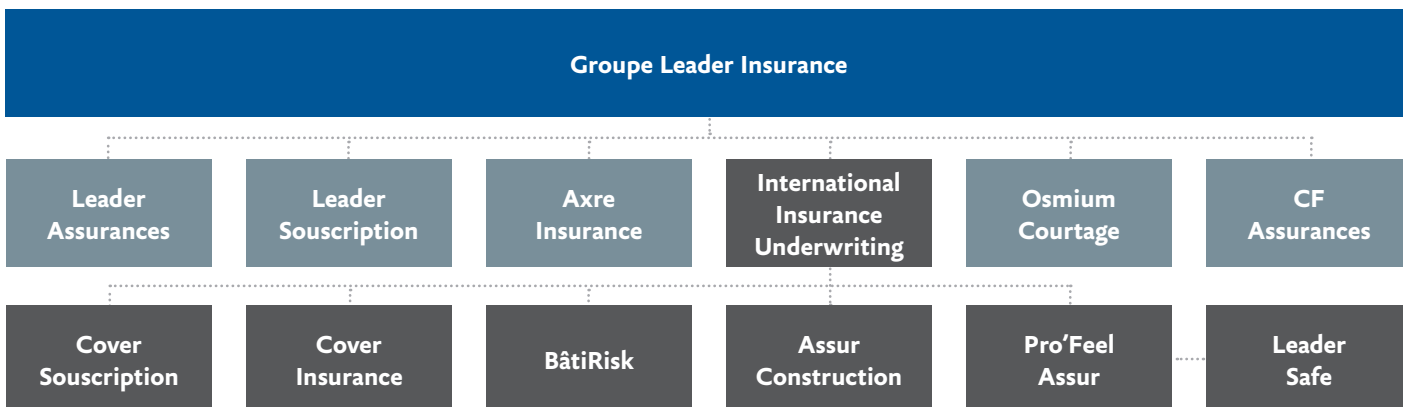
www.leadersafe.fr

Cover BtoB

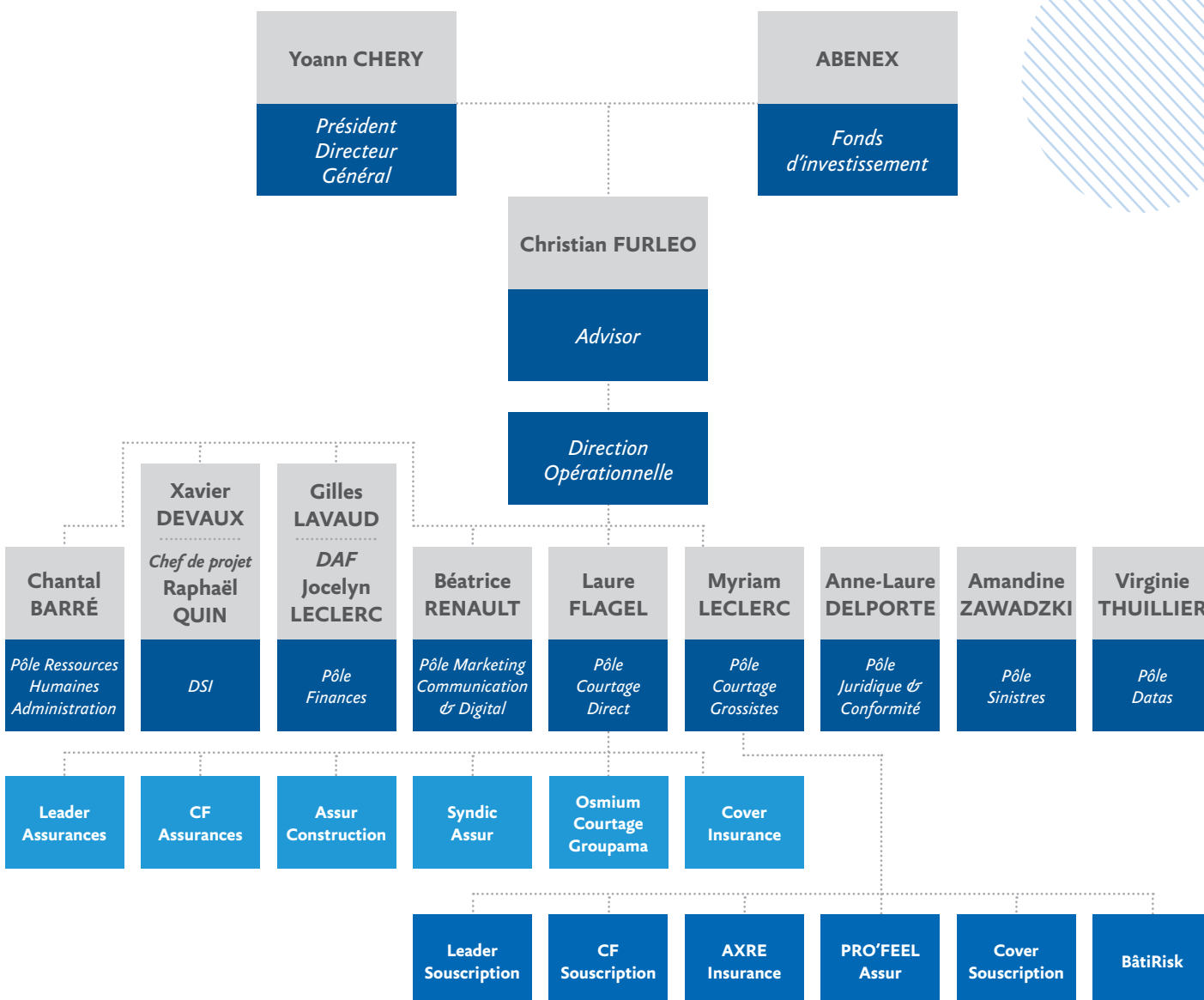
Spécialisés en risques d'entreprise, nous proposons des niches (hôtels, bars de plage, immeubles, etc.). Une solution alternative pour les risques délicats que nous appréhendons auprès de plus de 5 assureurs.

www.cover-insurance.fr

Nos structures & nos services



Direction Support





ABENEX est un acteur historique de l'investissement non coté en France, actif depuis 1992. Anciennement filiale du groupe bancaire néerlandais ABN AMRO, l'équipe a pris son indépendance en 2008 en rachetant la société de gestion en charge des activités de capital investissement.

ABENEX réalise des opérations de capital-transmission et de capital développement en qualité d'actionnaire de référence, minoritaire ou majoritaire. Son équipe intervient depuis plus de vingt ans sur les segments des ETI (Entreprises de Taille Intermédiaire valorisées entre 50 et 500 M€) et des PME (entreprises valorisées moins de 50 M€) et, depuis 5 années, sur le segment immobilier. Au cours des vingt dernières années, ABENEX a accompagné plus de 80 entreprises pour lesquelles elle a participé à la réalisation de plus de 150 opérations de croissance externe.

ABENEX s'investit, à long terme, dans des projets de croissance en s'associant à des entrepreneurs et des familles fondatrices. ABENEX s'engage dans la réussite des dirigeants et de leurs équipes en mettant notamment à leur disposition une équipe opérationnelle dédiée pour les accompagner dans leurs principaux projets de transformation ainsi que dans leur stratégie de croissance externe.

Les fonds gérés par ABENEX sont souscrits par une clientèle composée d'investisseurs institutionnels, de familles et de dirigeants d'anciennes participations.

ABENEX gère aujourd'hui plus de 1 milliard d'euros, avec une équipe de 35 personnes installées à Paris et Lyon.

www.abenex.com

Le mot de Jocelyn LECLERC, Directeur Administratif & Financier

L'année 2020 aura démontré une nouvelle fois la résilience du Groupe Leader Insurance, quelle que soit la difficulté rencontrée. Tantôt la forte concurrence ou tantôt les problématiques liées au Covid-19, notre stratégie organisationnelle proactive nous permet de réagir très rapidement, pour prendre les choix nécessaires à notre adaptation aux situations les plus compliquées.

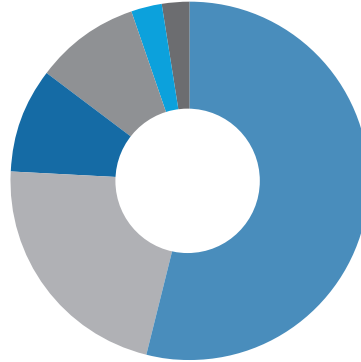
Ainsi, désormais composée d'une quinzaine de collaborateurs, la Direction Administrative et Financière (DAF) a profité de cette année 2020 pour se restructurer, avec la **création de plusieurs services dédiés à la satisfaction des clients** sur les problématiques financières et au traitement et à l'analyse des données. Cela nous a permis **d'accompagner la croissance à deux chiffres du Groupe en 2020**, inchangée depuis sa création, et d'être en adéquation avec notre ambition d'atteindre cent millions d'euros de primes d'assurance d'ici 2025.

En 2021, nous allons continuer de structurer la DAF, et plus particulièrement le contrôle de gestion, la comptabilité et le recouvrement, pour toujours nous renforcer et développer notre système d'information, améliorer la satisfaction des clients et leurs délais de paiement ; et accroître l'analyse de notre productivité, au travers de la mise en place de nouveaux KPI, rendue possible grâce à l'amélioration de la granularité des informations analysées.

Les chiffres de l'année 2020

Chiffres d'affaires

■ GLI	900 k€
■ LA	3 700 k€
■ IIU	3 600 k€
■ LU	20 800 k€
■ AI	9 000 k€
■ CFA	1 100 k€
TOTAL CA Groupe	39 000 k€



La production et la gestion

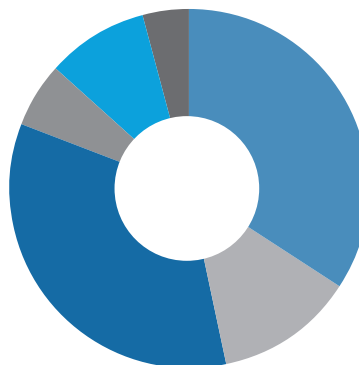
Nouveaux contrats réalisés chaque heure	29
Nouveaux contrats réalisés chaque année	52 000
Sinistres gérés chaque année	15 000
Polices en portefeuille	104 000
Montant des primes gérées	151 000 000 €
Clients	69 000

La solidité

Capital social du Groupe	6 456 k€
Fonds propres globalisés approximatifs	20 600 k€
Salariés	130
Rentabilité approximative	25 %

La répartition des équipes

■ GLI	5
■ LA	41
■ IIU	7
■ LU	41
■ AI	15
■ CFA	11



Le mot de Gilles LAVAUD, Directeur Général Finances

Depuis sa création en 2003 le Groupe Leader Insurance a surtout basé sa croissance sur la croissance organique en passant de 0 à 40 M€ de chiffre d'affaires. Aujourd'hui pour continuer à grandir et accélérer son expansion, le Groupe s'oriente vers une stratégie de croissance externe.

Pourquoi de la croissance externe ?

Le Groupe Leader Insurance a pour objectif de devenir une plateforme d'intégration de courtiers.

Une 1^{ère} intégration a déjà été réalisée avec succès en 2020 avec CF Assurances. Le rapprochement entre les deux structures a été extrêmement bénéfique et enrichissant pour les deux entités.

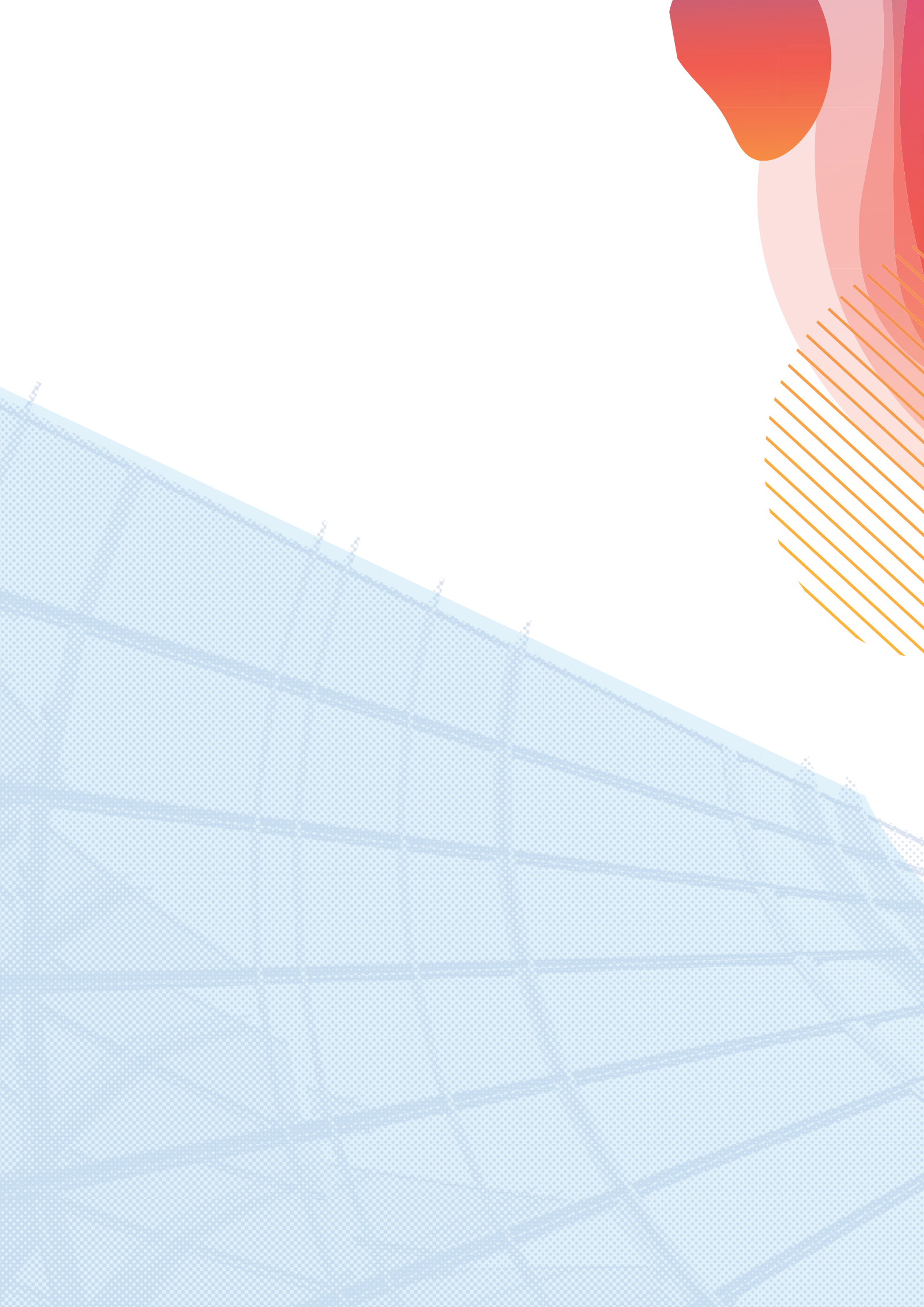
Cette politique de croissance externe sera d'ailleurs accompagnée et appuyée par l'arrivée d'un nouveau partenaire qui épaulera le Groupe dans ses futurs projets.

Parce que l'entrepreneuriat est depuis toujours dans l'ADN du Groupe et de celui de ses dirigeants.

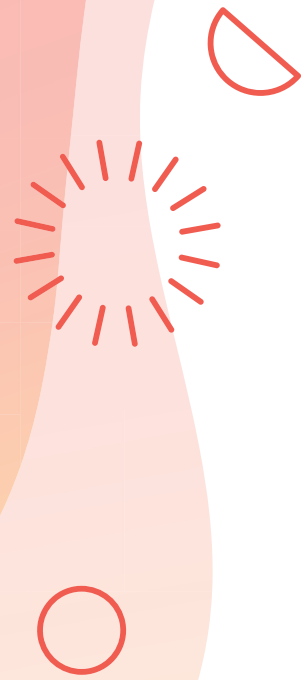
Cela nous confère une très bonne connaissance et appréhension des PME et de leur culture, ce qui permettra des intégrations en bonne intelligence, en s'adaptant au cas par cas, dans l'esprit à la fois familial et start'up du Groupe Leader.

Enfin le Groupe Leader Insurance, de par son organisation et ses compétences internes, sera à même de potentialiser les futures entreprises de courtage qui le rejoindront, tant sur un plan humain qu'opérationnel (nouveaux produits, nouveaux porteurs de risques, animation commerciale...) ainsi qu'au niveau services supports (informatique, aspects réglementaires, communication, ...).

Les clés d'un futur nouveau succès, à n'en pas douter !



Financial report 2020



The figures for the year 2020



Areas of activity



Our structures & services

**GROUPE
LEADER**
insurance



Message from Yoann CHERY, Chairman, Founder & General Manager

The Leader Insurance Group achieved an excellent 2020 year despite an exceptional sanitary environment...

As the market leader in internal growth, the Group has shown substantial resilience by maintaining **strong organic growth in 2020**.

The diversification of our risk carriers in all our branches has been a success.

The diversification of our product offer, from construction to Professional Liability and Building insurance, including business risk, allows the Group to become a **leader in the VSE and SME markets**.

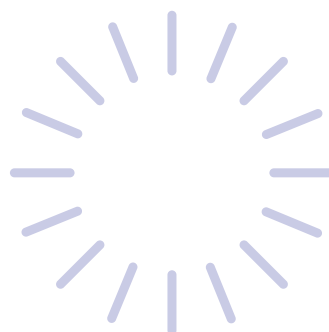
The launch of our health insurance division will allow us to make a significant shift and provide a **dedicated offer for our Non-Employee Worker customers**.

Our ambitions to double our turnover before 4 years, will also involve external growth, and the strengthening of our shareholding will give us the opportunity to have the means of our ambitions. The Leader Insurance Group will then be one of the leading players in French insurance brokerage and will shine through its operational excellence at the service of its clients ...

We will also ensure the **development of our employees**, who have demonstrated a strong commitment to the Group in 2020 with COVID, and we will continue to **ensure the quality of the follow-up of our customers**.

The Leader Insurance Group, with some 130 employees, already has a very good internal growth in 2021.

Our ambition is matched only by our work and our passion; so, our dynamism and the quality of our signature will shine for many more years on the insurance landscape in France.

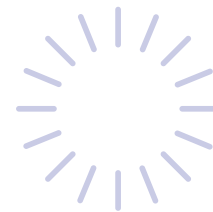


Summary

- 21. Message from Yoann CHERY, Chairman, Founder & Managing Director
- 23. Message from Christian FURLEO, Advisor
- 24. Our partners and our brands
- 25. Message from Raphaël QUIN, IT Project Manager
- 26. Message from Anne-Laure DELPORTE, Legal & Compliance Director
- 27. The Argus de l'Assurance ranking
- 28. Our locations
- 29. Our regional offices
- 30. Our areas of activity
- 32. Our structures and services
- 33. ABENEX presentation
Message from Jocelyn LECLERC, Chief Financial Officer
- 34. 2020 key figures
- 35. Message from Gilles LAVAUD, Finance General Manager



Message from Christian FURLEO, Advisor



It has been a year since I joined the Group and today, I am delighted to say that **we have fulfilled all the commitments made last year.**

So, we created underwriters and claims teams dedicated to our brokers, and the underwriters are not 16 as originally planned, but 26.

Our Underwriting and Claims teams benefit every quarter from technical training on the various products, to be able to offer quality support to our customers.

Finally, the internal services reorganization was completed, and two new services were created. A Data & Audit service, and a Product Support service.

But **we didn't stop there!**

We have overhauled all of our Ten-Year Liability products to include additional guarantees as for example the Pre-delivery Damage guarantee, without increasing prices. We have also created **new products** such as RCD Manufacturer, RCD Pool Products, ...

We have launched a **new Damage-to-Work guarantee called DOMI** which incorporates a resale guarantee and a simplified underwriting process.

Finally, we upgraded the online underwriting tool YÜNA of our subsidiary AXRE Insurance, which now allows brokers to manage online their entire underwriting files.

And for 2021 we will keep this momentum with new projects that will always allow us to better support our customers:

- Set up delegations with **Commercial Inspectors** who can provide support and advice to brokers
- Launch of a **new Health & Providence branch** for self-employed workers,
- Strengthening of technical trainings for our Underwriting and Claims teams,
- Continued the structuring of the Group,
- Roll-out of the **new YÜNA underwriter version** across all our subsidiaries,
- Launch of new products, to be disclosed soon.

Finally, I would say that the three main axes of the year for the Group are:

- **Quality** of customer service
- Product **innovations**
- **Agility** of Underwriting

Thanks to all these projects implemented and those to come, and thanks to the Group's desire to be a business facilitator, I am convinced that we will continue to enrich and sustain our business relationships!

Our partners & brands

Our insurers



etc.

Our brands



Message from Raphaël QUIN, IT Project Manager

New challenges for the brokerage world

After spending the last 10 years carrying out their digital transformation, and working on security, compliance and operational efficiency, what are the new challenges for brokers today?

To try to answer that question, let's just look at what's going on around us.

Marketplaces, data analysis and virtual tours have become part of our daily lives. It is time for the brokerage world to integrate these new uses!

Marketplaces

In twenty years, Marketplaces like Amazon or Alibaba have captured more than half of global e-commerce sales and have established themselves as the fastest and cheapest intermediaries between brands and their customers.

Like these platforms, it makes sense for the insurance brokerage to offer the widest possible offer while placing the customer at the center of attention with the best possible user experience.

The proliferation of APIs (information exchange device) allows a large amount of information to be aggregated quickly and with reasonable investments.

Many systems such as electronic signature or document recognition have also made it possible to streamline the customer experience while maintaining a high level of control.

We believe that the leaders of tomorrow will be the companies which have already demonstrated their know-how in terms of integration, which collaborate with many players and which analyze the data.

Without a perfect customer experience, the consumer escapes you.

In any case, this was revealed by a recent study by American Express according to which 78% of consumers had already abandoned a transaction because of poor customer service. Another survey, conducted by Lee Ressources this time, revealed that 91% of dissatisfied customers will no longer do business with a brand that as failed to meet their expectations.

The data

We are entering an era where our value will come more from what we share than from what we know.

Brokers have a privileged position to analyze customer data precisely, particularly to know very precisely the risk factors and reduce the risk of bank default for insurers.

It is likely that we are moving towards an individualisation of insurance according to the risks that each generates, hence the importance of data analysis.

These elements are confirmed by several studies that measure the consolidation of the brokerage market and predict that a third of online insurance sales will be carried out on marketplaces with predictive analysis.

What is the next revolution?

As we have seen in real estate transactions, in these times of confinement, technological innovations such as virtual visits have made it possible to cope with physical constraints and reinvent the customer relationship.

Regarding brokers, it is not envisaged to close the neighbourhood agencies that remain a lasting marker in the client/broker relationship but to allow the broker to be as close as possible to his client at every moment. Thus, virtual risk tours could be set up when taking out a contract while meeting regulatory verification requirements. Many new ideas could now evolve and even reinvent the profession of brokerage. Time to think about it!

The Leader Insurance Group is 100% part of this dynamic and wants to remain the player who moves the lines, in a sector where it seems that there is nothing left to invent!

Message from Anne-Laure DELPORTE, Compliance & Legal Director

The organization of the Legal and Compliance Department is of particular importance in the insurance sector.

Within the Leader Insurance Group, it was built around two complementary poles: **compliance**, in response to the highly regulated insurance distribution sector, and a highly operational, **risk and business oriented legal department**, while ensuring the legal security of the transactions.

This organization also becomes essential for compliance with regulations applicable to all sectors such as the GDPR, requiring a reinforced duty of vigilance.

We have also recently integrated a **product service** in this pole, in fact, we play a role in the **design of insurance products** and this very upstream. Regulations and associated risks force us to be more innovative and proactive than before. We must keep a great relevance in our legal expertise while being ingenious to find the differentiating solution.

This organization aims to support the Group in its development and give new impetus to ambitious projects!



The Argus de l'Assurance ranking

2020 generalist brokers ranking

RANK	COMPANY	TURNOVER 2020	TURNOVER 2019	CHANGE BETWEEN 2020/2019	NUMBER OF EMPLOYEES	TURNOVER/EMPLOYEE
1	Gras Savoye Willis Towers Watson	508 700 000	516 600 000	-1,5 %	2 267	224 393
2	Siaci Saint Honoré	465 000 000	480 000 000	-3,1 %	3 230	143 963
3	Verspieren	405 000 000	405 000 000	0,0 %	2 240	180 804
4	Marsh & McLennan Companies France	401 282 000	396 795 000	1,1 %	1 690	237 445
5	Aon France	382 000 000	373 000 000	2,4 %	1 000	382 000
6	Filhet Allard	231 013 000	225 940 000	2,2 %	1 300	177 702
7	Diot	204 000 000	192 000 000	6,3 %	1 128	180 851
8	Verlingue	189 000 000	176 000 000	7,4 %	1 119	168 901
9	Groupe ASSU 2000	156 000 000	166 000 000	-6,0 %	1 808	86 283
10	Bessé	122 000 000	116 800 000	4,5 %	470	259 574
11	Finaxy Group	75 410 000	71 230 000	5,9 %	250	301 640
12	Groupe Satec	46 200 000	45 200 000	2,2 %	360	128 333
13	Groupe Ascoma	42 500 000	40 700 000	4,4 %	620	68 548
14	Groupe Leader Insurance	39 000 000	34 000 000	14,7 %	120	325 000
15	Roederer	36 300 000	30 200 000	20,2 %	310	117 097
16	Groupe Audeo	33 300 000	26 800 000	24,3 %	330	100 909
17	Groupe Guemas	19 400 000	18 420 000	5,3 %	145	133 793
18	Delta Assurance	18 200 000	17 200 000	5,8 %	124	146 774
19	Suisscourtage Assurances	17 000 000	14 800 000	14,9 %	NC	NC
20	Groupe France Courtage	15 900 000	17 550 000	-9,4 %	100	159 000

Our locations



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

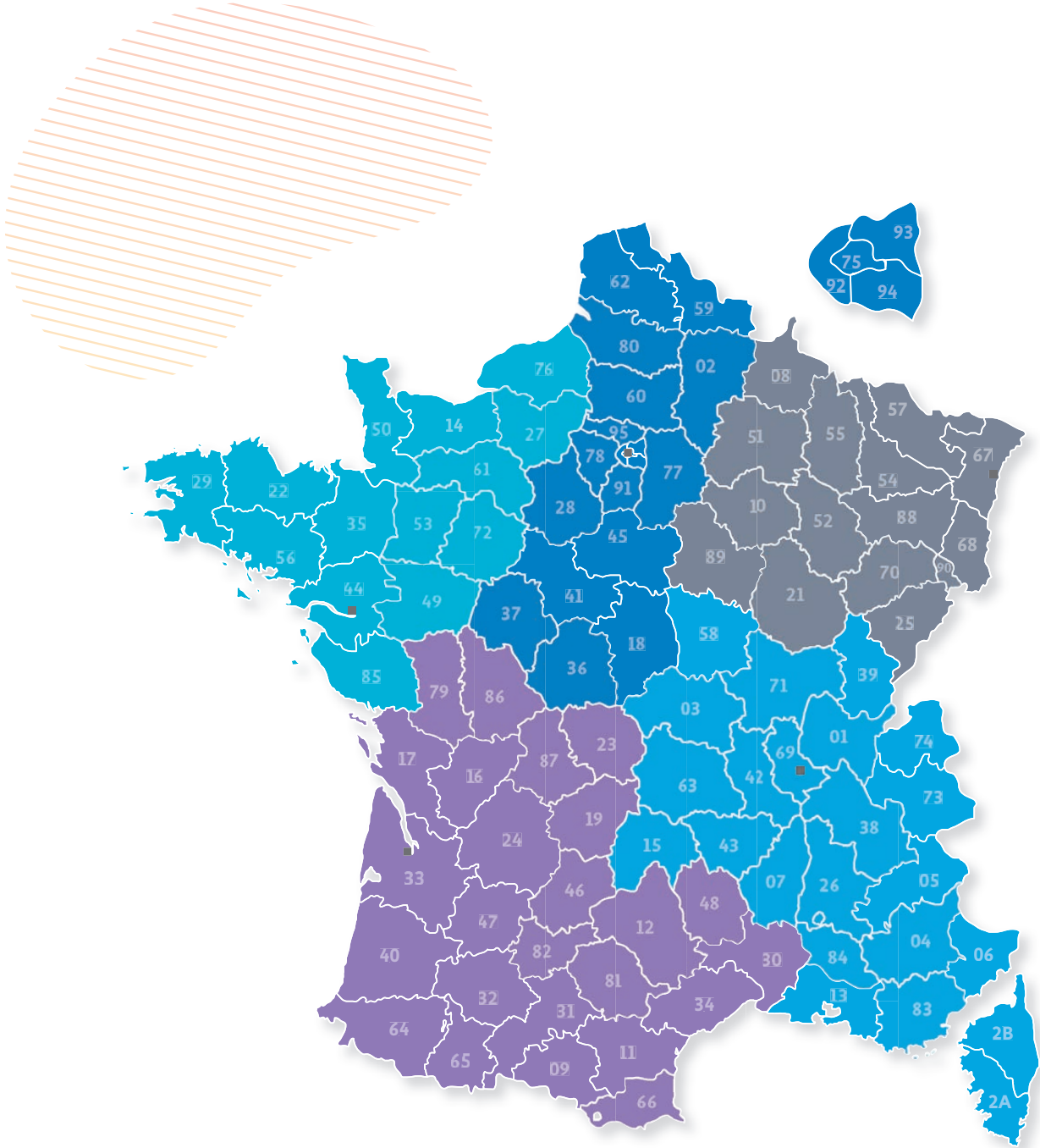
Region

- Dijon
- Montpellier
- Tours
- Lyon
- Aix-en-Provence
- Montélimar

Spain

- Barcelone

Our regional offices



Regional Office
ILE DE FRANCE - NORD
Paris

Regional Office
NORD OUEST
Nantes

Regional Office
NORD EST
Strasbourg

Regional Office
SUD OUEST
Bordeaux

Regional Office
SUD EST
Lyon

Our areas of activity

Direct brokerage



A historical subsidiary of the Group, that offers solutions for individuals and professionals through its agencies.

- Pole for individuals, with several formulas for car risks and wealth management.
- Health center, with various mutuals.
- Professional pole for professional and industrial risks.

www.leader-assurances.eu



The site of the building contractors. Business leaders will meet on this site to share common issues, to exchange and to hire through a forum. They will get all the information related to their profession and all the legal information. Online, the manager of the company will compare his insurance and ask us questions. True bible for the head of the building company, we will be the faithful actor who brings this dedicated service, not stopping at the subscription of a contract.

www.assur-construction.com



The custom-made business risk insurance. The Group's true haute couture division, which provides highly personalized follow-up to major risks and large companies.

www.cfassurances.com



Our online insurance comparator for professional risks. Managed in BtoC mode, eventually, all professionals will be able to compare their insurance and opt for a local offer. We intend to work on DATA, to personalize the complementary offer and be able to provide our customers with a dedicated contract. Cover Insurance allows our customers to compare, adapt and benefit from an exclusive and non-standardized contract.

www.cover-insurance.fr



Associated with Groupama Paris Val de Loire, we are developing a cross-functional service of excellence for French small and medium-sized companies.

Wholesaler brokerage, underwriting agency, and insurer delegate



Leader Souscription is the historical partner of MIC Insurance Millennium. Our teams are at the service of brokers for the underwriting and management of MIC Insurance France contracts. We subscribe to professional risks and have e-management and middleware (internal tool), at the brokerage service, to facilitate their monitoring, accounting, management...

www.leader-souscription.com



BâtiRisk offers solutions for our brokers and their clients in the construction field, including timber frame constructions and special foundations. A true benchmark model, our teams offer management subscription facilities and, above all, customization of the service...

www.batirisk.fr



Specialised in business risks, CF Souscription is a real insurance market place, which also supports the pool product in Ten-year Civil Liability.

www.cf-souscription.com



AXRE Insurance offers solutions on business, and/or construction risks.

The YÛNA tool, our online pricing tool, allows brokers to manage all their underwriting files online and validate a file in less than 30 seconds.

www.axre.fr



PRO'FEEL Assur is the specialist in building solutions, industrial risks and special risks, such as hotels, restaurants, nightclubs, camping, etc.

www.profeelassur.com



Leader Safe, the health insurance expert for non-salaried workers. New brand of the Leader Insurance Group, Leader Safe benefits from products developed by experts in health and provident insurance, and by experts in corporate risk.

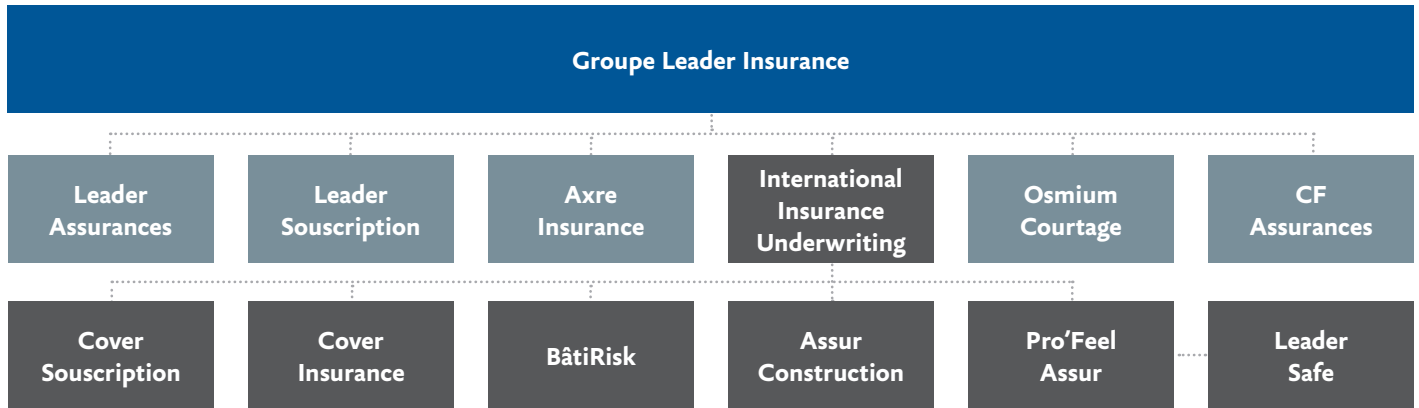
www.leadersafe.fr

Cover BtoB

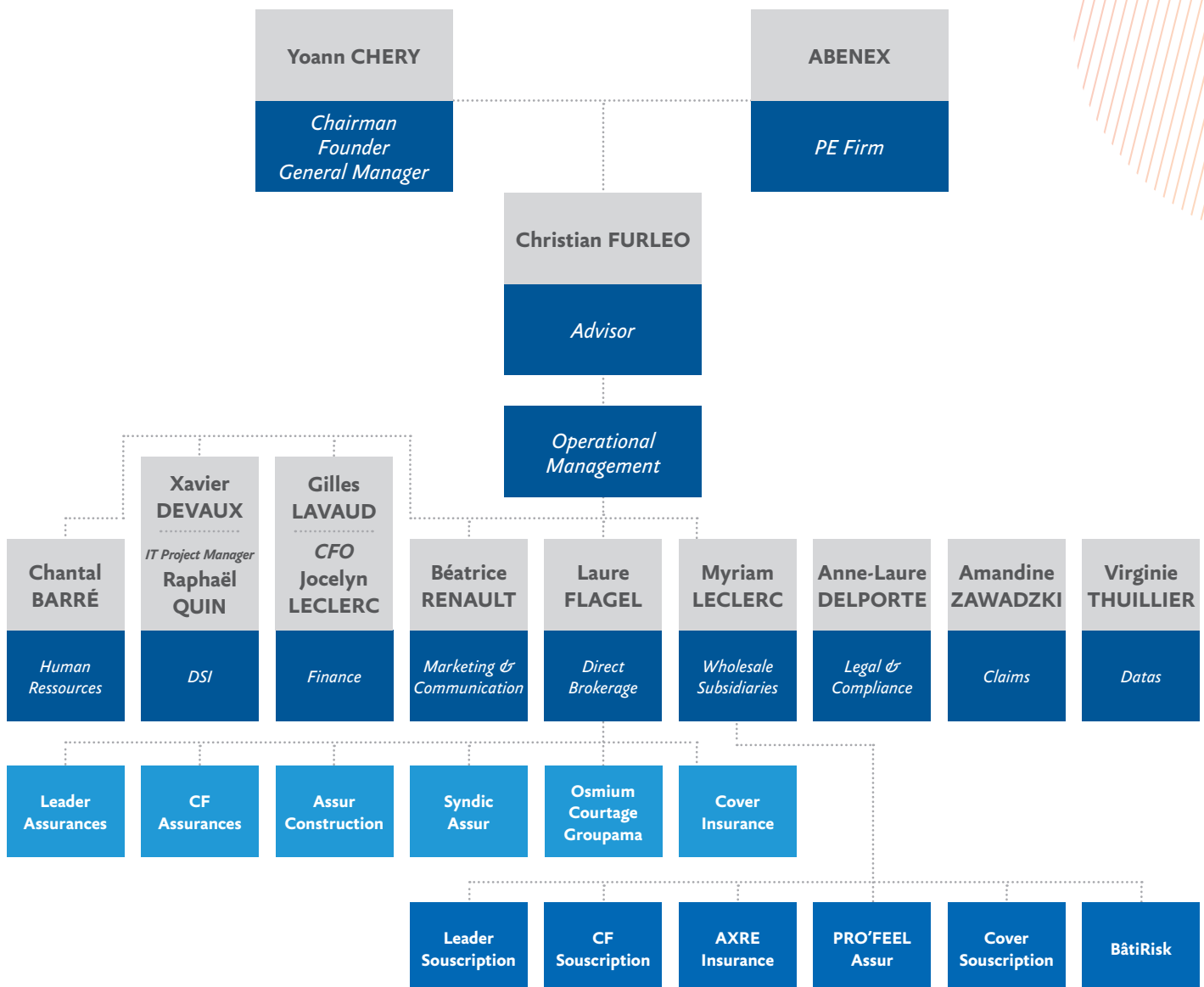
Specialised in business risks, we offer niches (hotels, beach bars, buildings, etc.). An alternative solution for the delicate risks that we apprehend from more than 5 insurers. We develop solutions within 24 hours with 5 underwriters dedicated to brokerage.

www.cover-insurance.fr

Our structures and services



Support Departments





ABENEX is a historical player in unlisted investment in France, operating since 1992. Formerly a subsidiary of the Dutch banking group ABN AMRO, the team became independent in 2008 by acquiring the management company in charge of private equity activities.

ABENEX carries out buyout and growth capital transactions as a majority or minority shareholder. Its team has been working for more than twenty years on the segments of ETIs (Intermediate-sized companies valued between €50M and €500M) and SMEs (companies valued at less than €50M) and, for the past five years, on the real estate segment. Over the past 20 years, ABENEX has assisted more than 80 companies in over 150 external growth transactions.

ABENEX invests in long-term growth projects by partnering with entrepreneurs and founding families. ABENEX is committed to the success of executives and their teams by providing them a dedicated operational team to support them in their major transformation projects as well as in their external growth strategy.

The funds managed by ABENEX are subscribed by a clientele composed of institutional investors, families and executives of former holdings.

ABENEX currently manages over €1 billion, with a team of 35 people based in Paris and Lyon.

www.abenex.com

Message from Jocelyn LECLERC, Chief Financial Officer

The year 2020 will have demonstrated once again the resilience of the Leader Insurance Group, whatever the difficulty encountered. From strong competition to Covid19 related issues, our proactive organizational strategy allows us to react very quickly, to make the choices we need, to adapt to the most complicated situations.

Thus, the Administrative and Financial Department (DAF), now composed of about fifteen employees, took advantage of this year 2020 to restructure, with the **creation of several services dedicated to customer satisfaction** on financial issues and data processing and analysis.

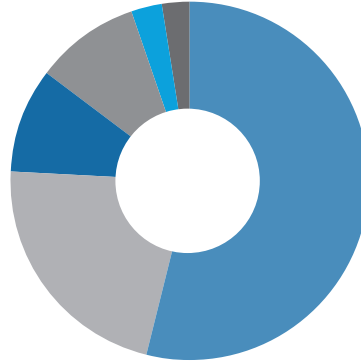
This allowed us to support the **Group's double-digit growth in 2020**, unchanged since its creation, and to be in line with our ambition to reach 100 million euros in insurance premiums by 2025.

In 2021, we will continue to strengthen the DAF, and more particularly management control, accounting and collection, to continue to strengthen and develop our information system, improve customer satisfaction and their payment terms and increase the analysis of our productivity, through the implementation of new KPIs, made possible by improving the granularity of the information analysed.

2020 key figures

Turnover

■ GLI	900 k€
■ LA	3 700 k€
■ IIU	3 600 k€
■ LU	20 800 k€
■ AI	9 000 k€
■ CFA	1 100 k€
Global turnover	38 400 k€



Production and management

New contracts per hour	29
Number of annual new contracts	52 000
Number of claims managed per year	15 000
Contracts and portfolio	104 000
Amount of premiums managed	151 000 000 €
Customers	69 000

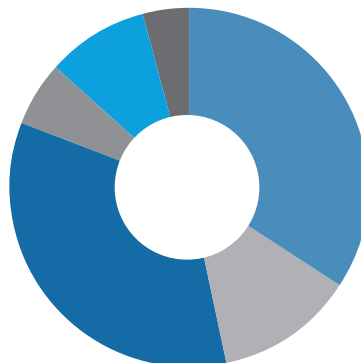


Financial strength

Group share capital	6 456 k€
Approximate combined shareholders equity	20 600 k€
Number of employees	130
Approximate profitability	25 %

Staff breakdown

■ GLI	5
■ LA	41
■ IIU	7
■ LU	41
■ AI	15
■ CFA	11



Message from Gilles LAVAUD, Finance General Manager



Since its creation in 2003, the Leader Insurance Group has mainly grown up organically, going from €0 to €40 million in turnover. Today, to continue to grow and accelerate its expansion, the Group is moving towards an external growth strategy.

Why external growth?

The Leader Insurance Group aims to become a broker integration platform.

A first integration has already been successfully completed in 2020 with CF Assurances. The rapprochement between the two structures has been extremely beneficial and enriching for both entities. This policy of external growth will be accompanied and supported by the arrival of a new partner who will support the Group in its future projects.

Because entrepreneurship has always been in the DNA of the Group and that of its managers.

This gives us a very good knowledge and understanding of SMEs and their culture, which will allow integrations in good understanding, adapting on a case-by-case basis, in both the family & startup spirits of the Leader Insurance Group.

Finally, the Leader Insurance Group, through its organization and internal skills, will be able to enhance the future brokerage companies that will join it, both in human and operational terms (new products, new risk carriers, sales promotion, etc.) and in support services (IT, regulatory aspects, communication, etc.).

The keys to a future success, no doubt about it!



Groupe Leader Insurance
Zone des Beurrons
78680 Epône

01 85 79 12 12
info@groupe-leaderinsurance.fr

www.groupe-leaderinsurance.com