

## Adelaïde Gruppe bestätigt Wachstumskurs und stärkt Präsenz in Europa

Die Adelaïde Gruppe erzielte 2024 einen Umsatz von 450 Millionen Euro, ein Plus von 12,5 %. Damit setzt sie ihren strategischen Plan «Better Future 28» erfolgreich um. Ziel ist es, bis 2028 einen Umsatz von 800 Millionen Euro zu erreichen und sich als führender, unabhängiger, familiengeführter Versicherungsbroker in Europa zu etablieren.

### Starke Ergebnisse und nachhaltige Entwicklung

Bei der Präsentation der Jahresergebnisse betonte Benjamin Verlingue, CEO der Adelaïde Gruppe, zusammen mit den stellvertretenden CEOs Audrey Verlingue und Gilles Bénéplanc, die Stärke des Geschäftsmodells. Dieses basiert auf robustem organischem Wachstum (+10 %) und einer gezielten Übernahmestrategie.

*«Unsere Ergebnisse für 2024 bestätigen die Relevanz unserer Strategie und die Stärke unseres unabhängigen Familienmodells. Unser strategischer Plan «Better Future 28», der vor neun Monaten lanciert wurde, verkörpert unsere gemeinsame Ambition: Wir wollen einen führenden europäischen Versicherungsbroker aufbauen und dabei unseren Werten der Exzellenz, Kundennähe und Innovation treu bleiben», betont Benjamin Verlingue.*

### 2024: Strategische Übernahmen in Europa

Die Adelaïde Gruppe hat ihre strategische Position auf dem europäischen Brokermarkt durch vier Übernahmen gestärkt. Diese Akquisitionen unterstreichen unser Ziel, zusätzliche Dienstleistungen anzubieten und unsere geografische Präsenz auszubauen:

- **DUNE (Frankreich):** Dieser auf Bauversicherungen spezialisierte MGA (Managing General Agent) erweitert das Fachwissen der Gruppe im Bereich Versicherungsvertrieb.
- **ProConseils Solutions (Westschweiz):** Tochtergesellschaft von Verlingue in der Westschweiz, ein bedeutender Schritt zur Stärkung unserer Marktposition in dieser Schlüsselregion.
- **MBB und Brixia Broker (Italien):** Zwei Übernahmen von Versicherungsbrokern, die das regionale Netzwerk von Inser, der italienischen Tochtergesellschaft von Verlingue, stärken.

*«Diese Akquisitionen veranschaulichen unsere offensive Strategie im Bereich des externen Wachstums. Sie ermöglichen uns nicht nur, unser Angebot zu erweitern, sondern auch unsere Präsenz in Europa zu stärken, während wir unseren langfristigen, branchenspezifischen Ansatz beibehalten», erklärt Audrey Verlingue.*

## Höhepunkte 2024: Ein Jahr des Wachstums und der Transformation auf Gruppenebene

Im Jahr 2024 setzte die Adelaïde Gruppe ihre dynamische Entwicklung fort, die sich durch solide Leistungen und strategische Investitionen in allen Geschäftsbereichen auszeichnet.

- **Verlingue erzielte einen Umsatz von 314 Millionen Euro (+10%).** Das Jahr war geprägt von einer starken Geschäftsentwicklung und bedeutenden Investitionen in IT-Systeme, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und die Kundenbetreuung zu optimieren. Durch eine nachhaltige Expansion in Frankreich und Europa, insbesondere durch Übernahmen in Italien und der Schweiz, festigte Verlingue seine Marktposition. Das internationale Geschäft machte 2024 37 % des Gesamtumsatzes von Verlingue aus. Als neuer CEO Frankreich und Europa wurde zudem Vincent Harel ernannt, mit Amtsantritt am 28. April 2025.
- **Génération**, Spezialist für die Verwaltung von Krankenversicherungen und Vorsorgeplänen, verzeichnete ein bemerkenswertes Wachstum von +18 %, und erzielte einen Umsatz von 121 Millionen Euro. Das Portfolio umfasst nun 2,6 Millionen krankenversicherte und 1,2 Millionen vorsorgeversicherte Personen. Dies unterstreicht die Schlüsselrolle des Unternehmens in der ergänzenden Sozialversicherung in Frankreich - sowohl im Kollektiv- als auch im Individualmarkt.
- **Cocoon**, die auf individuelle Krankenversicherungen spezialisierte Tochtergesellschaft, setzte die Optimierung ihres Portfolios durch den Ausbau digitaler Kanäle fort. Dies verbesserte die Kundenerfahrung und führte zu einem profitablen Wachstum mit einem Umsatz von 13 Millionen Euro. Im Jahr 2024 stärkte die Marke insbesondere ihre Aktivitäten im Segment der Garantieverlängerungen nach dem Unternehmensaustritt und verzeichnete 12'000 Neuabschlüsse.
- **DUNE** wurde 2024 in die Gruppe eingegliedert und will sich als Schlüsselakteur im Underwriting-Markt mit Spezialisierung auf Bauversicherungen positionieren. Das Unternehmen hat bereits Prämien in Höhe von 10 Millionen Euro durch ein Netzwerk von 650 Brokern gezeichnet. Dies unterstreicht ihr hohes strategisches Potenzial und ihre Fähigkeit, das Angebot der Gruppe zu bereichern.

Gilles Bénéplanc, stellvertretender CEO der Adelaïde Gruppe, betont: *«Wir haben 2024 Wachstum und Transformation erfolgreich kombiniert, indem wir gezielt in unsere Geschäftsbereiche, in die Digitalisierung und Daten investiert haben. Das Jahr 2025 wird entscheidend sein, um diese Dynamik zu beschleunigen. Wir werden in unsere operative Effizienz investieren, gezielt Übernahmen durchführen und Innovationen vorantreiben, um unsere Ziele zu erreichen und unsere Position in Europa zu festigen.»*

## Über Adelaïde

Die Adelaïde Gruppe ist auf die Beratung, die Vermittlung, den Vertrieb und die Verwaltung von Versicherungen spezialisiert. Sie ist einer der wichtigsten Akteure im französischen Versicherungsbrokinggeschäft mit insgesamt vier erfolgreichen Unternehmen: Verlingue, Génération, Cocoon und DUNE. Durch die vier Schwerpunktbereiche organisches Wachstum, strategische Übernahmen, internationale Expansion und digitalen Wandel will die Gruppe ihr erklärtes Ziel erreichen: eine grosse, europaweit tätige Brokergruppe aufbauen, die ihren familiären Werten treu bleibt und sich ihre Unabhängigkeit bewahrt.

2900 Mitarbeitende

2,6 Mio. Versicherte in der Krankenversicherung und 1,2 Mio. in der Vorsorge

4,5 Milliarden verwaltete Prämien

Niederlassungen in 5 europäischen Ländern: Frankreich, Grossbritannien, Schweiz, Portugal, Italien

[www.adelaidegroup.fr](http://www.adelaidegroup.fr)

**Pressekontakt**

Adelaïde Gruppe

Thomas Barbelet – [thomas.barbelet@verlingue.fr](mailto:thomas.barbelet@verlingue.fr) – +33 (0)6 72 75 49 14

Léna Youinou – [léna.youinou@verlingue.fr](mailto:léna.youinou@verlingue.fr) – +33 (0)6 43 44 82 91

Agence Epoka – Lucie Fortin – [lfortin@epoka.fr](mailto:lfortin@epoka.fr) – +33 (0)6 19 68 70 18