

PRIMI  
IN ITALIA  
per auto vendute

**INTERGEA**   
GRUPPO

# INDICE

<b>IL GRUPPO</b>	<b>pag. 3</b>
<b>AUTOMOTIVE</b>	<b>pag. 18</b>
<b>ARVAL STORE</b>	<b>pag. 40</b>
<b>POST VENDITA</b>	<b>pag. 46</b>
<b>ASSICURAZIONI E SERVIZI</b>	<b>pag. 50</b>
<b>ATTIVITÀ COMPLEMENTARI</b>	<b>pag. 66</b>
<b>L'IMPEGNO SOCIALE</b>	<b>pag. 70</b>



IL  
**GRUPPO**

Persone che creano valore

# IL PROFILO

Il Gruppo Intergea nasce nel 2003 a Torino e in breve si colloca tra i leader nazionali del settore della distribuzione automotive, grazie a una crescita costante di numeri e a un'espansione sul territorio che lo porta presto fuori dai confini piemontesi.

Intergea inizia sin da subito a differenziare le proprie attività in altri settori, in particolare nei servizi. Nel 2008 Alberto Di Tanno, azionista di maggioranza di Intergea, crea Nobis Compagnia di Assicurazioni, un progetto moderno e innovativo che contribuisce ad affermare il Gruppo e ad attrarre l'interesse di nuovi investitori.

Nel 2022 nascono AutoBro e LaCompriamoNoi, nuove frontiere digitali dell'automotive che, sfruttando le sinergie del Gruppo, mirano ad espandersi nel Sud Europa.

L'impegno di Intergea: affidabilità, trasparenza e qualità.

# I NOSTRI VALORI

SIAMO UN GRUPPO ITALIANO  
CON UNA **VISIONE EUROPEA**

METTIAMO LE **PERSONE**  
**IN PRIMO PIANO**

CREDIAMO  
NEI **VALORI MORALI**

SOSTENIAMO L'URGENZA  
DI FAR CRESCERE L'**IMPEGNO**  
**PER LA SOSTENIBILITÀ**  
**AMBIENTALE**

SIAMO **IMPEGNATI**  
**NEL SOCIALE**

SIAMO **AL FIANCO**  
**DEGLI SPORTIVI**

CODICE



ETICO



*Presidente e AD*

## **Alberto Di Tanno**

Nato nel 1964, sposato con tre figli.  
Deleghe alle Strategie di Gruppo, Gestione delle Partecipazioni nazionali e internazionali, Servizi Assicurativi e Ricambi.



*Consigliere Delegato*

## **Carlo Calvi**

Nato nel 1961, sposato con quattro figli.  
Amministratore Unico AutoBro società di e-commerce auto e acquisto usato.



*Consigliere Delegato*

## **Luca Di Tanno**

Nato nel 1987, sposato con due figli.  
Deleghe Automotive. Amministratore Delegato Autoingros Torino.



*Consigliere Delegato*

## **Catello Esposito**

Nato nel 1963, sposato con quattro figli.  
Deleghe Automotive e Marketing Multibrand.  
Amministratore Delegato Gruppo Logica e Theorema.



*Consigliere Delegato*

## **Sabrina Filiberto**

Nata nel 1969, sposata con una figlia.  
Commercialista e revisore legale.  
Deleghe Governance, Tax & Legal, M&A (Fusioni e Acquisizioni) e Sostenibilità.

# TOP MANAGEMENT



## Gianluca Italia

Amministratore Delegato e Socio di Mocaautogroup (Milano), concessionaria ufficiale per i Brand del gruppo Stellantis (Fiat, Abarth, Lancia, Alfa Romeo, Jeep, Peugeot, Citroën, Opel e DS), MG, Mazda, Volvo, DR, Arval Store; Amministratore Delegato di Chioda (Melzo) e Presidente di GVilla (Monza). Prima Head Brand Lancia Emea e successivamente Brand Fiat Emea e Direttore Generale FCA Italy e CEO Motorvillage Emea.



## Massimo Gargano

Nato a Roma nel 1963, sposato con due figlie. AD di AutoArona: la società controlla le concessionarie AutoArona e Selear per i marchi Audi, Vw, Skoda e Veicoli Commerciali nelle provincie di Novara, Vercelli, Biella e Verbania. Socio e Consigliere di Amministrazione di Intergea Premium.



## Vito Mandina

50 anni, due figlie, ex direttore vendite di Stellantis attualmente AD di Move Autoteam 9 (Gruppo Intergea Nord Est).



## Antonio Ferrari

Nato nel 1960, fondatore e attuale Presidente del Gruppo Ferrari, socio di Intergea Nord Est che controlla Autoteam e Autoteam 9 oltre al Gruppo Ferrari, e socio di Autobrema.



## Marco Pesce

Classe 1960, commercialista, CFO Holding Intergea Nord Est e Car Village.



### **Antonio Piscitelli**

Classe 1977, dopo diverse esperienze come Direttore Generale arriva in Intergea nel 2013 e ricopre l'incarico di Direttore Esecutivo di NOBIS Assicurazioni.

Dal 2018 è Amministratore Delegato e Direttore Generale di Centro Europeo Ricambi S.p.A., società del Gruppo dedicata al post vendita e Direttore Generale di E20 automotive. Riportano a lui oltre 100 dipendenti.



### **Stefano Ventura**

Nato nel 1979, sposato con tre figli. Amministratore Delegato Maserati ForzA concessionaria ufficiale Maserati Piemonte, Liguria, Valle D'Aosta e Veneto.



### **Aurelio Pagani**

Classe 1968, è Amministratore Delegato di CIERREFFE, modello unico in Italia di totale integrazione logistica, distributiva, commerciale, operativa e di affidamento della clientela del magazzino ricambi di concessionarie.



### **Franco Soardo**

Nato nel 1966, sposato con due figli. Consigliere Delegato LOGICA, Brand Manager FCA, Lancia, Fiat Professional, Alfa Romeo, Jeep, Servizi finanziari e assicurativi.



### **Michele Mellano**

Classe 1988, CFO del Gruppo Intergea. Responsabile dell'amministrazione, la finanza, il controllo di gestione e Deleghe Digital Transformation.



### **Alberto Catania**

Classe 1978, Amministratore Delegato e Presidente di Car Village, concessionaria Stellantis di Firenze, nel Gruppo Intergea da agosto 2020, dopo un'esperienza come dirigente Stellantis.



### Vittorio Massone

Classe 1966, sposato con una figlia. Dopo oltre 25 anni di consulenza strategica, di cui buona parte all'estero, si occupa ora di consulenza ed investimenti nel settore tech e digital transformation e in turnaround industriali. Nell'ambito del Gruppo Intergea è AD di Intergea Premium e Presidente di AutoArona, con focus sulle aree M&A, Finanza e Digitale.



### Giuseppe Ferreri

Cinquantaduenne, Responsabile Commerciale usato di Car Village Firenze e Responsabile del comparto acquisti usato per il Gruppo Intergea.



### Vincenzo La Gatta

Classe 1972, sposato con due figli, Direttore Generale di Autoingros Torino.



### Flaviano Margiotta

Classe 1975 sposato con due figli. Laureato in giurisprudenza, azionista e Amministratore di Automotive Suisse, azienda del Gruppo Intergea operante in Svizzera.



### Elias Fara

Classe 1968, oltre 22 anni di esperienza nel Gruppo Stellantis, ha ricoperto il ruolo di Direttore d'Area del Nord e Centro Italia dal 2018 al 2022 per i Brand ex FCA. Entra a far parte del Gruppo Intergea nel 2022. Dal 2023 è AD di G. Villa, concessionaria Fiat, Jeep, Lancia, Abarth, Fiat Professional e Hyundai di Monza e Brianza.



### Alessandro Lando

Classe 1971, entra nel Gruppo ad ottobre 2020. Presidente di Move Autoteam, azienda presente con 14 sedi nelle province di Mestre, Padova, Rovigo, Treviso e Verona.

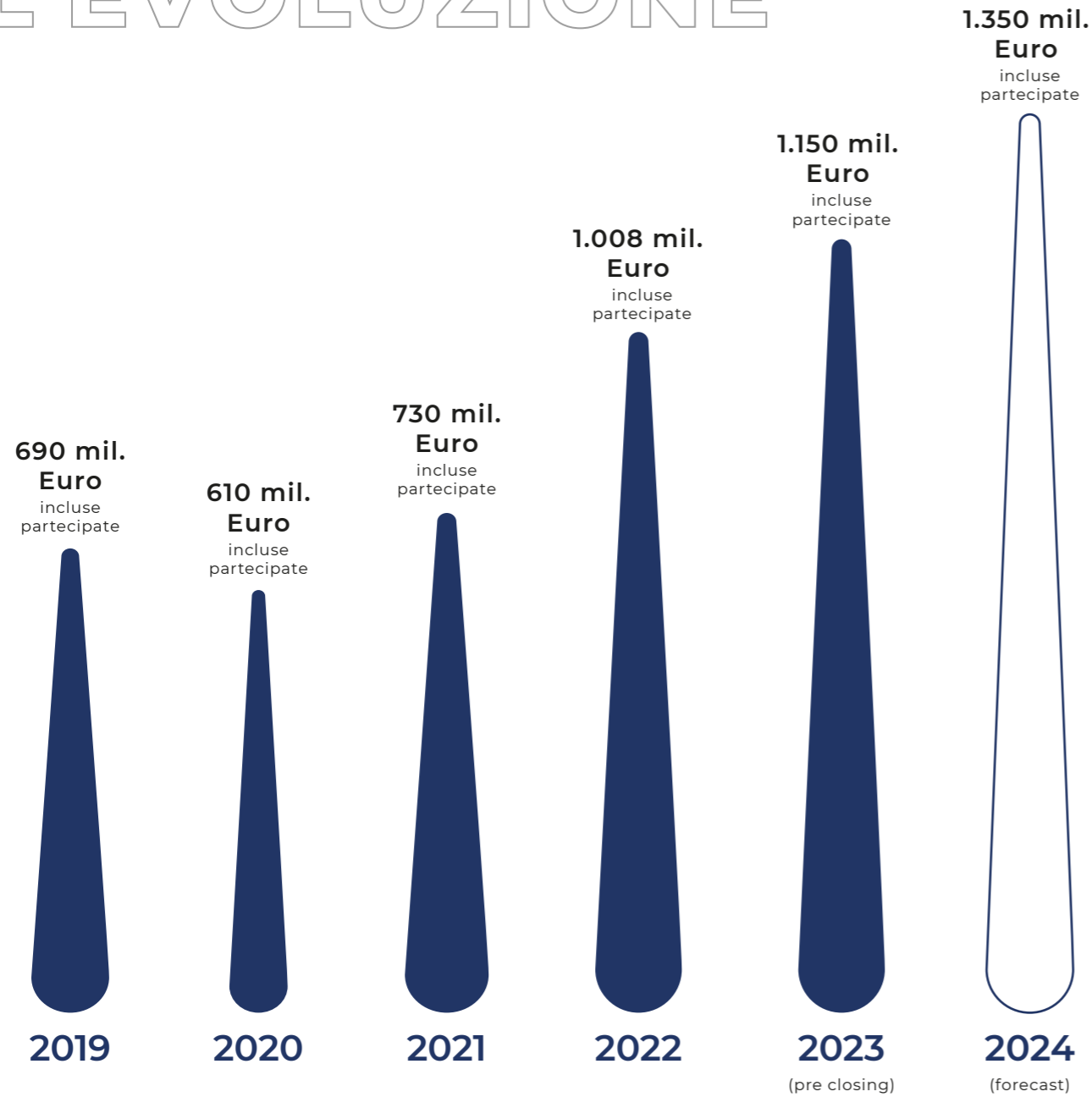


### Carlo Gallo

Marketing Manager di AutoBro e Managing Director di LaComprimamoNoi, i due brand dell'e-commerce di Intergea. 16 anni nel gruppo FCA e Stellantis di cui è stato Direttore Vendite Usato per l'Italia.



# L'EVOLUZIONE



## I NUMERI 2023\*

**58.000**  
Vetture vendute  
include partecipate

**1.020**  
Persone

**565** mil. Euro  
Finanziamenti  
e leasing

**144** mil. Euro  
Ricambi

\* Pre closing

# LA STORIA

**1993**

Aprire a Borgaro Torinese il primo Showroom Autoingros.

**1997**

Nasce l'attività ricambi che darà vita in seguito a CER - Centro Europeo Ricambi.

**2003**

Nasce il Gruppo Intergea.

**2008**

Intergea è il primo Gruppo del settore automotive a creare una Compagnia di Assicurazioni.

**2014**

Intergea acquisisce la concessione del marchio Maserati. Nobis Compagnia di Assicurazioni ottiene l'autorizzazione per i rami RC Auto e RC Generale.

**2017**

Nobis Compagnia di Assicurazioni acquisisce Filo diretto Assicurazioni.

**2019**

Nobis acquisisce Apulia Previdenza S.p.A. Compagnia di Assicurazioni nel ramo vita, trasformata in Nobis Vita e nasce Intergea Nord Est. Accordo Arval con Intergea per la distribuzione esclusiva attraverso Store nelle principali città italiane.

**2020**

Nasce Intergea Premium e acquisisce AutoArona.

**2021**

Nobis riceve l'autorizzazione ad acquisire il portafoglio Darag. AutoArona acquisisce Idea 2, concessionaria nelle province di Novara, Vercelli e Biella. Nasce Car Village Firenze. Nasce E20, società per la riparazione di vetture grandinate. Nasce Mocautogroup.

**2022**

Nasce la piattaforma e-commerce AutoBro. Viene acquisita la totalità delle quote di G.Villa. Idea 2 si fonde in AutoArona. Viene definita la fusione di Overdrive in Mocautogroup.

**2023**

Intergea acquisisce la concessionaria Chioda di Melzo (MI). Nasce LaCompriamoNoi, piattaforma per l'acquisto di auto usate online da privati. Acquisizione concessionaria Emmedi Auto a Melegnano (MI).

**2024**

Nasce Diventa: una joint venture paritaria tra Autotorino e Intergea. Avvio del Progetto 100 province: apertura dei primi 10 centri AutoBro. Intergea sbarca in Svizzera acquisendo, tramite Automotive Suisse, Nuova Garage Giorgio (Cadenazzo).

# AUTOMOTIVE

Evoluzione e innovazione

## LA DISTRIBUZIONE

Intergea, leader in Italia nella distribuzione del settore automotive, costituisce un network di oltre 169 punti vendita, presente in 11 regioni d'Italia.

La commercializzazione dei Brand si svolge nel pieno rispetto degli standard richiesti dai costruttori, senza promiscuità tra i marchi.

Il progetto prevede la totale autonomia alle Aziende Associate, favorendo l'interscambio dei dati operativi, la riduzione dei costi gestionali e finanziari e consentendo interessanti economie di scala sulle forniture.

Le risorse economiche necessarie per lo svolgimento dell'attività e i risultati economici conseguiti restano appannaggio delle singole Aziende, a garanzia del loro potenziamento e del loro sviluppo.

Le Aziende Associate partecipano agli utili provenienti anche dalle nuove attività commerciali e finanziarie sviluppate dal Gruppo Intergea.

La logistica, l'usato, l'assistenza, l'estensione di garanzia e i finanziamenti sono alla base dei positivi risultati economici ottenuti.

# MARCHE RAPPRESENTATE



# QUOTE DI MERCATO

AL 31/12/2023

# 75,2%

Media quota di mercato aree di nostra competenza

# SOCIETÀ CONTROLLATE

- ◆ Autoingros Torino S.p.A.
- ◆ Gruppo Logica S.p.A.
- ◆ Theorema S.p.A.
- ◆ Forza S.p.A.
- ◆ Intergea Carrozzeria by Teknogest S.r.l.
- ◆ Private Car Rent S.r.l.
- ◆ Mocautogroup S.r.l.
- ◆ Overdrive S.r.l.\*
- ◆ G. Villa S.r.l.
- ◆ AutoBro by Carzooon S.p.A.
- ◆ Intergea Service by CER S.p.A.
- ◆ Cierreffe S.p.A.
- ◆ Cierreffe Lombardia S.r.l.
- ◆ Car Village Firenze S.r.l.
- ◆ E20 S.r.l.
- ◆ Etica S.r.l.
- ◆ Chioda S.r.l.
- ◆ Autoghinzani Bergamo S.r.l.

## **HOLDING INTERGEA NORD EST MOVE**

- ◆ Gruppo Ferrari S.r.l.
- ◆ Autoteam S.r.l.
- ◆ Autoteam 9 S.r.l.
- ◆ AutoBrema S.r.l.

## **INTERGEA PREMIUM S.R.L.**

- ◆ AutoArona S.p.A.
- ◆ Idea 2 S.r.l.\*\*

## **AUTOMOTIVE SUISSE S.A.**

- ◆ Garage Giorgio

# SOCIETÀ PARTECIPATE

- ◆ Alternativa S.p.A.
- ◆ Auto 3 S.p.A.
- ◆ Contatto S.p.A.
- ◆ Eclettica S.r.l.
- ◆ Fratelli Cozzi S.p.A.
- ◆ Locauto Due S.r.l.
- ◆ Effepi Auto S.r.l.
- ◆ Torino Auto S.r.l.
- ◆ Tua S.p.A.
- ◆ Queen Car S.r.l.
- ◆ Clerici S.r.l.
- ◆ Diventa S.r.l. (joint venture)
- ◆ SuperAuto S.p.A.
- ◆ Campioni Store
- ◆ Eurasia Motor Company S.r.l. (joint venture)






























\*Incorporata in Mocautogroup

\*\* Incorporata in AutoArona



COPRIAMO  
IL **50%**  
DEL TERRITORIO  
ITALIANO  
E SIAMO ARRIVATI  
IN SVIZZERA

# DISTRIBUZIONE: PUNTI VENDITA PER MARCHI E PER PROVINCE

																															Tot		
TO	6		1	2	2		1		9		1	2		4	2		TO	6		1				2	2	7	2						50
CN					2												CN									2						4	
AO					1												AO									1						2	
PV	1								1					1			PV	1			1											5	
IM									2								IM															2	
SP	1			1													SP							1	1							4	
SV										1							SV															1	
PC										1			1				PC		1													3	
FI			1						1					1			FI	1														4	
BI	1	1		1					1					1	1		BI	1						1	1	1				1		11	
GE			1														GE			1												2	
VR	1			1			1		2					1	1		VR	2		1					1		1					12	
RO	1			1					1		1			1			RO	1							1		1					8	
PD						1					1				1		PD															3	
MB				1					1		1			1			MB	1		1					1							7	
MI	1			3		1	1		2			1		2			MI	1		3	2		1	2	3				1			24	
NO		2				1					2						NO										1			2		8	
VCO																	VCO										1					1	
VC		1				1											VC												1			3	
MN				1			1	1			1				1		MN			1		1		1	1			1				10	
MO				1													MO							1	1							3	
RE								1									RE			1												2	
PR																	PR															0	
<b>Tot</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>20</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>Tot</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>17</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>169</b>		

# PARTNERSHIP: IL MODELLO DI SVILUPPO

Sulla base dell'esperienza maturata nel settore automotive, Intergea ha scelto di puntare su un modello di sviluppo globale, fondato sulla vendita del "Costo di Guida", e non sul prezzo di vendita dell'auto.

Una scelta strategica, che premia la fidelizzazione del Cliente e massimizza lo sviluppo dell'assistenza e delle vendite dei servizi.

Tutto ciò, attraverso l'applicazione specifica di know how atto a massimizzare i risultati e la fidelizzazione ai brand attraverso formazione e recruiting continuo.

## VANTAGGI

- ◆ Riduzione del ciclo di vita dell'auto, con due vendite in otto anni anziché una, e conseguente fidelizzazione assistenziale ed ai servizi del 100% dei Clienti, con miglioramento dei margini.
- ◆ Massima sicurezza di guida per il Cliente con vettura sempre nuova e all'avanguardia.
- ◆ Certezza della spesa.

## PUNTI DI FORZA

- ◆ Esclusività della proposta anche grazie alla compagnia assicurativa Nobis Assicurazioni.
- ◆ Massima profittabilità per la forza vendita, in modo da avere in team sempre i migliori venditori.
- ◆ Miglioramento dell'NPS grazie all'attenzione per una completa soddisfazione del Cliente.





**Sergio Ghiglieri**  
*CEO, Responsabile Divisione*



**Zaira Nardò**  
*Team Leader*



**Ilaria Locane**  
*Team Leader*



# INTERGEOA LEARNING

## E RECRUITING: EVOLUZIONE E FORMAZIONE

Intergea Learning, si impegna nella ricerca e nello sviluppo dei talenti nel settore automobilistico. La missione è individuare e selezionare i migliori profili commerciali e figure di staff per le aziende concessionarie partecipate dal Gruppo e per aziende esterne. Inoltre, offre una formazione approfondita e specializzata, mirata a preparare i professionisti a fronteggiare le sfide dinamiche del mercato automobilistico e a soddisfare clienti sempre più esigenti. Attraverso programmi formativi avanzati, garantisce la crescita e il successo dei collaboratori, contribuendo all'innovazione e all'eccellenza dei dealer.

# AUTOBRO E LACOMPRIAMONOI

AutoBro e LaCompriamoNoi, i due brand e-commerce del Gruppo Intergea, sono giunti al loro primo anno di attività proponendosi come players innovativi, smart e digitali nell'attività di compravendita di auto usate e km0.

**autobro**

Una nuova generazione di acquirenti auto si sta affacciando sul mercato: si tratta di tutti coloro i quali desiderano, non solo scegliere, ma anche acquistare la propria auto comodamente da casa propria. AutoBro è nata proprio con questo intento: parlare con quegli utenti, il cui numero è in continua crescita, che sono alla ricerca, oltre all'acquisto dell'auto, anche di un'offerta di servizi. Grazie alle garanzie, ai controlli, alla possibilità di personalizzare i pagamenti e alla consegna a domicilio, AutoBro è in grado di consegnare le proprie auto in tutta Italia garantendo qualità e velocità.



L'obiettivo del 2024 è quello di organizzarci sempre di più intorno alle esigenze del cliente e fare in modo che i servizi di AutoBro siano percepiti come efficienti, sicuri e soddisfacenti.

AutoBro vende e LaCompriamoNoi acquista.

**lacompriamo**noi

LaCompriamoNoi si rivolge a tutti quegli utenti che sono interessati a vendere la propria auto in modo semplice, sicuro e rapido. Sul sito [lacompriamonoi.it](https://lacompriamonoi.it) è possibile ottenere gratuitamente la valutazione della propria auto in 3 semplici step. Inserendo la targa e compilando alcune informazioni aggiuntive è possibile ricevere una valutazione in tempo reale che viene poi confermata grazie ad un innovativo sistema di video perizia con il quale LaCompriamoNoi è in grado di correggere (sia in positivo che in negativo) la valutazione data.

Chi decide di vendere la propria auto può poi sempre contare sul pagamento tramite bonifico istantaneo dell'intero importo sul proprio conto corrente e sul ritiro del veicolo a domicilio.



# PROGETTO 100 PROVINCE

Nascono i punti fisici AutoBro Store.

AutoBro, il marchio dell'usato del Gruppo Intergea, si evolve intorno al cliente, allargando la propria presenza dall'on-line all'off-line per garantire al cliente una vera esperienza omnicanale e seguire la propria mission: essere dove è il cliente, ovunque il cliente voglia stare.

Per questo nascono gli AutoBro Store con delle sedi fisiche dislocate nella maggior parte delle province italiane.

Grazie alle sinergie che il Gruppo Intergea può generare mettendo a disposizione del progetto il proprio network capillare di società controllate e partecipate, i punti fisici a marchio AutoBro diventano il nostro presidio sul territorio, garantendo ai nostri clienti un mix efficace di competenze digitali e presenza fisica.

Il marchio AutoBro garantisce infatti servizi di vendita e post-vendita di altissima qualità con processi standardizzati e solidità reputazionale e finanziaria di primo livello. Nei punti fisici di AutoBro i clienti avranno la possibilità sia di acquistare che vendere la propria vettura usata, e farsi guidare se necessario all'acquisto online sul sito [autobro.it](http://autobro.it).



# **AUTOINSTOCK**

## LA PIATTAFORMA DEDICATA AGLI OPERATORI DEL SETTORE

Autoingros affonda le radici non solo nel retail ma anche nella grande distribuzione, ed è grazie a questo DNA che nasce il progetto AutoINstock. Autoinstock è il portale di Autoingros, dedicato a tutti gli operatori del settore, concessionarie, officine, carrozzerie, noleggiatori e brokers. Con l'obiettivo di vendere più di 6500 veicoli nel 2024 e diventare leader nel mercato italiano B2B, il progetto di Autoingros punta in alto e lo sta già dimostrando con le oltre 10.500 vetture vendute in 2 anni dalla nascita del portale.



Registrandosi su AutoINstock è possibile personalizzare la propria dashboard, scaricare le schede dei veicoli, visualizzare lo stock a disposizione e acquisire la vettura scelta in un click. Il sito dà assistenza 24 ore su 24 tramite una web-chat sempre attiva e ogni iscritto ha diritto ad un referente dedicato. Sono dieci gli agenti sempre a disposizione che si dedicano a seguire passo dopo passo le scelte dei Clienti B2B sul portale. Lo stock virtuale di Autoingros consente di disporre di oltre 3000 vetture pronte ad essere vendute e di avere in più l'accesso diretto ad AstaCar per partecipare alle Aste B2B.

The logo for AstaCar is displayed on a blue-tinted background of a car's front end. The word "Asta" is in red, "Car" is in white, and a registered trademark symbol (®) is to the right.

**AstaCar**®

## **ASTA**CAR

AstaCar, il portale delle aste online per i professionisti del settore, nasce nel 2019. La piattaforma è in continuo sviluppo e nonostante le avversità e la mancanza del prodotto usato, è riuscita a crescere ogni anno aumentando in media del 60% le vendite ed alzando notevolmente l'utile del prodotto. Ad oggi AstaCar ha quindici partner italiani ed internazionali che sfruttano le capacità del portale. Due importanti novità per il 2024: il lancio dell'app dedicata, fruibile da cellulari e tablets da tutti gli iscritti e la partecipazione di nuovi concessionari e salonisti come venditori in esclusiva, riconoscimento molto importante da parte di questi ultimi per la serietà, la sicurezza e l'immagine di ASTACAR.

AstaCar è sempre in evoluzione e pronta ad affrontare le nuove sfide.

[www.asta-car.it](http://www.asta-car.it)

# ARVAL STORE

Una partnership internazionale



# ARVAL STORE

## IL NOLEGGIO A LUNGO TERMINE DEDICATO AI PRIVATI

Dalla partnership tra Intergea e Arval Italia nascono a Torino, Milano, Firenze, Padova e Perugia i primi 5 Arval Store, con il nome del gruppo multinazionale francese specializzato nel noleggio a lungo termine, che negli ultimi anni si è aperto all'emergente mercato dei consumatori privati, diventando un player di mobilità a tutto tondo. Il progetto ha ambizioni internazionali, ma entro il 2025 coprirà l'intero territorio nazionale.



Gli Arval Store nascono per coloro che hanno bisogno di toccare con mano il prodotto e di confrontarsi direttamente con i nostri consulenti: in sintesi, sono la concretizzazione del nostro approccio phygital sul mercato, che combina l'aspetto digitale con quello fisico. L'interazione fisica è un elemento importante per il Cliente: soprattutto nell'ultimo anno e mezzo, il consumatore ha imparato a cogliere il meglio dall'ambiente digitale ma desidera anche interagire con le persone e con il prodotto.

Gli Arval Store sono dei "negozi di mobilità", interamente dedicati al noleggio. Negli Arval Store, i Clienti hanno la possibilità di confrontarsi personalmente con i consulenti, di toccare con mano le auto, di vedere e provare i veicoli in esposizione. L'esperienza "premium" qui è garantita dai servizi a valore aggiunto che vengono offerti: la valutazione dell'usato è disponibile in pochi minuti, mentre la consegna dell'auto, per i veicoli disponibili in negozio, è prevista entro soli 10 giorni.

[www.arvalstore.it](http://www.arvalstore.it)



# IL MUSEO ALFA ROMEO

La Fratelli Cozzi di Legnano è la concessionaria Alfa Romeo più antica del mondo; rappresenta il Biscione dal 1955 e per questo è stata anche premiata dalla Regione come attività storica. Il rapporto del patron, Pietro Cozzi, con il Biscione è qualcosa che va oltre gli accordi commerciali, è passione pura. Per capirlo basta scendere al piano inferiore, nel seminterrato: disposte nel garage, lungo un tappeto rosso, oltre 60 Alfa Romeo costruite dal 1950 ai giorni nostri brillano, tirate a lucido, perfettamente conservate, a evocare il fascino dell'Alfa Romeo.





# POST VENDITA

Primo distributore di ricambi originali in Italia



**CRF** si propone come modello unico in Italia di totale integrazione logistica, distributiva, commerciale, operativa e di affidamento della clientela per la gestione del magazzino ricambi di concessionarie anche non appartenenti al Gruppo Intergea e Spazio.

[www.cierreffe.com](http://www.cierreffe.com)



Dall'unione di tre realtà differenti quali Cierreffe, G. Villa (ora facente parte del Gruppo Intergea) e Marelli & Pozzi, sulla base di esperienza e professionalità, nasce una nuova e grande azienda:

### **CIERREFFE LOMBARDIA.**

Cierreffe Lombardia grazie alla partnership con Cierreffe, oggi garantisce livelli di servizio al 94,8% e disponibilità di ricambi originali multibrands, spicca sul mercato per completezza, professionalità ed efficienza.

Da Gennaio 2023 il nuovo assetto societario è così composto: Cierreffe S.p.A., Denicar S.r.l. e Marelli & Pozzi S.p.A.

[www.cierreffe.com](http://www.cierreffe.com)



**INTERGEEA SERVICE** è il nuovo marchio del Gruppo Intergea legato all'assistenza post vendita. INTERGEEA SERVICE è proprietà di C.E.R. Centro Europeo Ricambi S.p.A., da anni leader in Europa nella distribuzione di ricambi originali.

[www.intergeaservice.it](http://www.intergeaservice.it)

# I NUMERI

13

Sedi operative

208

Persone impegnate  
e motivate

30.000

Giorni di mobilità  
garantita al cliente

18.000 mq

di magazzino

12.000 mq

di officine

85.000

Articoli  
a magazzino

# VOLUMI RICAMBI\*



2020

99 mil. Euro

2021

110 mil. Euro

2022

122 mil. Euro

2023 (pre closing)

144 mil. Euro

2024 (forecast)

158 mil. Euro

\* Listino case auto

# PASSAGGI IN OFFICINA

2020

57.500

2021

61.000

2022

70.500

2023 (pre closing)

78.000

2024 (forecast)

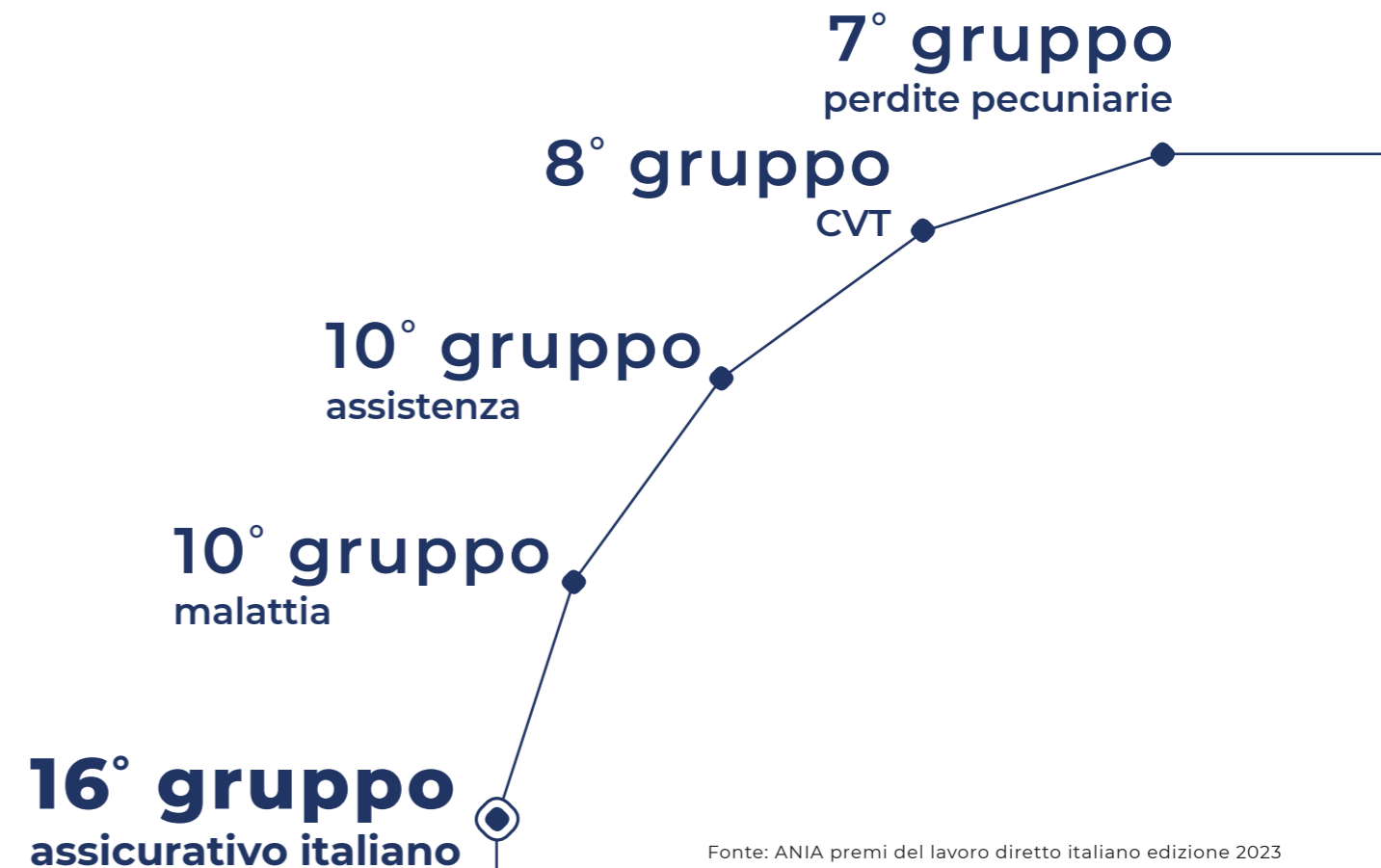
82.000

# ASSICURAZIONI E SERVIZI

Trasparenza e affidabilità



Nei Rami Danni Nobis Assicurazioni rappresenta una realtà assicurativa di medie dimensioni in termini di raccolta premi, che si caratterizza per posizioni di rilievo in alcuni rami.



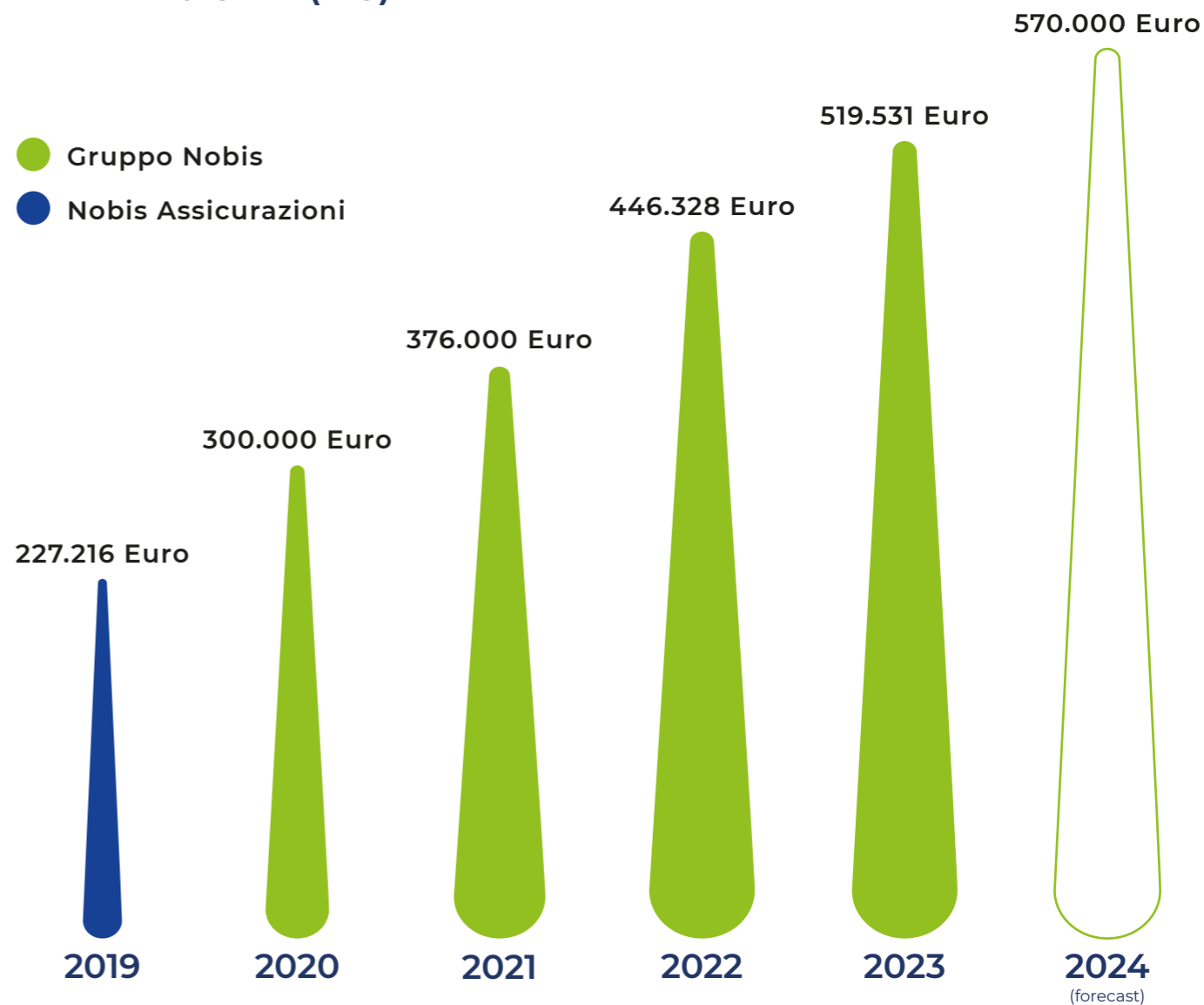
Fonte: ANIA premi del lavoro diretto italiano edizione 2023



Con Nobis Vita, il Gruppo amplia in maniera sostanziale la propria offerta, mettendo a disposizione di Clienti e canali distributivi un portafoglio prodotti ancora più completo e innovativo, grazie a soluzioni dedicate alla persona anche nell'area del risparmio gestito, della previdenza e del welfare, con l'obiettivo di soddisfare le sempre più complesse esigenze assicurative del Cliente.

# L'EVOLUZIONE

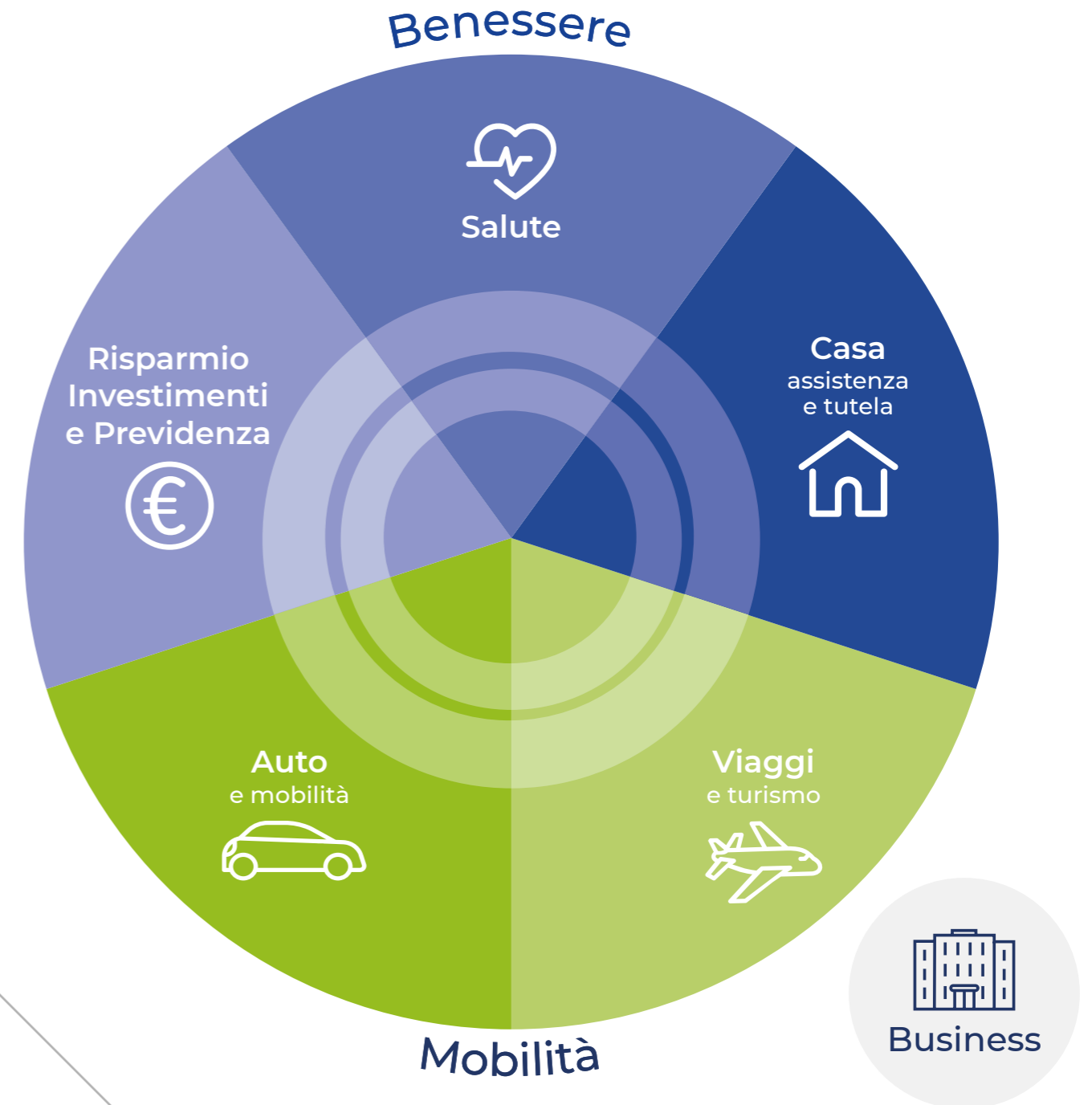
PREMI 2019-24 (K€)



# OFFERTA

Prodotti e servizi assicurativi flessibili e personalizzati che coprono le aree di bisogno dei viaggi e del turismo, dell'auto e della casa, della salute e dell'assistenza, garantendo all'individuo soluzioni uniche nelle sfere della mobilità e del benessere e alle aziende e ai liberi professionisti protezione per l'attività e il patrimonio.

Tutte le proposte di Nobis Assicurazioni sono collocate sul mercato attraverso una rete di partner selezionati nei diversi canali distributivi.



# STRUTTURA DISTRIBUTIVA

Nobis Assicurazioni opera attraverso una rete di oltre 700 partner tra agenti di assicurazione plurimandatari e broker sul territorio, oltre a intrattenere consolidati rapporti con i più importanti broker nazionali e internazionali. Al canale specializzato nella distribuzione assicurativa si affiancano la Divisione Turismo, che vede la collaborazione di circa 2.000 operatori turistici tra Tour Operator, agenzie di viaggio e incentive house, e la Divisione Automotive con circa 1.000 collaborazioni nel settore tra Case auto, Financial captive e dealer.

Divisione territorio  
e business



**INTERMEDIARI  
ASSICURATIVI**

Divisione  
turismo



**AGENZIE DI VIAGGIO  
E TOUR OPERATOR**

Divisione  
automotive



**CASE AUTO, DEALER  
E FINANCIAL CAPTIVE**



# LA CENTRALE OPERATIVA

Attiva 24 ore su 24, 365 giorni l'anno, la Centrale Operativa è in grado di garantire una risposta alle chiamate dei Clienti per qualsiasi necessità, come un'assistenza stradale, un consulto medico o semplicemente per essere supportati nella denuncia di un sinistro.

Per offrire il miglior servizio disponibile gli operatori multilingua sono affiancati dal Servizio Medico, sempre presente per fornire risposte immediate ai casi sanitari e la consulenza medica telefonica continuativa.

**3.316**  
Assistenze  
salute/viaggi

**20.749**  
Assistenze  
auto/casa

**145.575**  
Chiamate  
inbound

**30**  
Anni di leadership  
nell'assistenza

**4 squilli**  
Tempo di risposta  
medio

**30**  
Operatori  
multilingua



# SERVICE PARTNER

E RETI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

**1.828**

Artigiani  
(elettricisti, idraulici, ecc.)

**2.400**

Medici e strutture  
sanitarie

**691**

Fornitori  
esteri

**2.388**

Carrozzerie  
e officine

**225**

Paesi e territori



# I NOSTRI **VALORI**



## **Risposte immediate**

Centrale Operativa e Call Center h24



## **Innovazione**

di prodotto e di servizio



## **Dinamicità**

nel nostro modo di operare



## **Flessibilità**

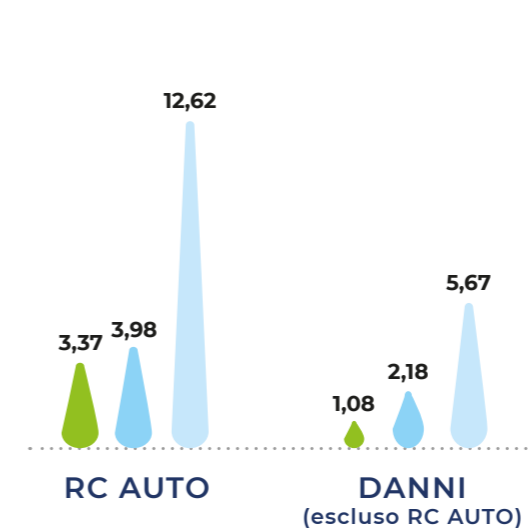
nel rispondere alle esigenze dei Clienti



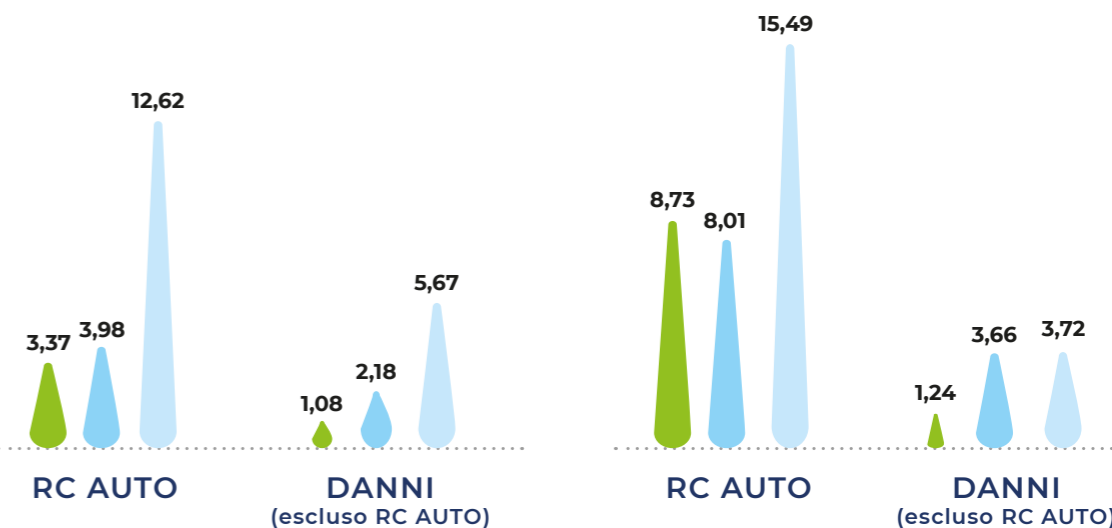
# OBIETTIVO: SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

Nobis è la Compagnia che mette sempre al centro il Cliente e la sua completa soddisfazione. Per farlo, prestiamo una costante attenzione nel momento del bisogno e siamo da sempre in grado di assistere il Cliente e di dedicargli il nostro massimo interesse per non lasciarlo mai solo. Non a caso, infatti, Nobis risulta ben al di sotto della media dei reclami per ogni tipologia di classificazione.

## RECLAMI PER MLN € DI FATTURATO



## RECLAMI PER 10.000 CONTRATTI



● Nobis      ● Mercato (Imprese italiane)      ● Mercato (Imprese estere)

Fonte: IVASS, Dati sui Reclami 2023

# ATTIVITÀ COMPLEMENTARI

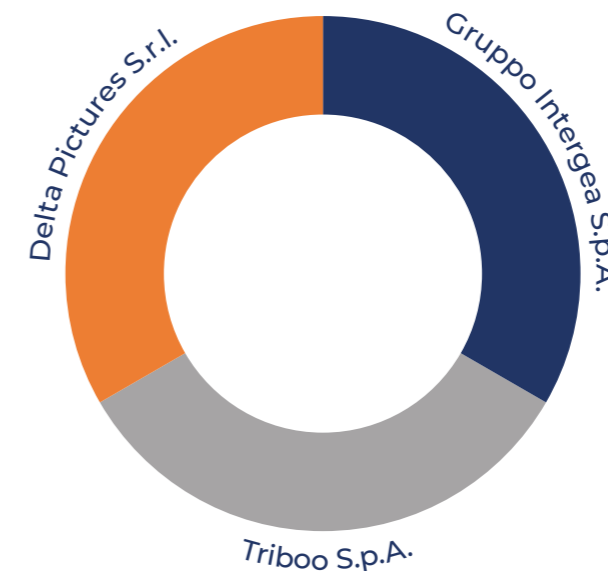
Competenza e sviluppo digitale

## LEONARDO DIGITALE

Leonardo Digitale S.r.l. è una start up innovativa specializzata in editoria digitale e piattaforme web, nata nel 2020 dall'esperienza complementare di tre realtà italiane di eccellenza: Intergea S.p.A., Delta Pictures S.r.l. e Triboo S.p.A.

La mission unisce i tre percorsi in uno scopo comune: supportare lo sviluppo economico delle aziende che vogliono credere alle opportunità che il Digital e il futuro possono offrire al tessuto economico italiano.

[www.leonardodigitale.it](http://www.leonardodigitale.it)



L'Italia che funziona è un magazine che racconta le buone notizie dall'Italia e dal mondo. Aziende virtuose, servizi pubblici d'eccellenza, semplici notizie che nutrono il nostro ottimismo, tutto trova posto in questa pubblicazione pensata per raccontare quello che di solito non notiamo.

## **\* LEONARDO DIGITALE**

L'obiettivo di Leonardo.it – l'Italia che funziona è quello di contribuire a ricostruire la fiducia nel nostro Paese che, nonostante i problemi recenti e quelli storici, ha ancora molto da offrire. In particolare, fra le sezioni trovano posto le narrazioni relative alle aziende virtuose, ma anche gli esempi di pubblica amministrazione e istituzioni che si distinguono per il loro operato e una sezione di consigli per una vita migliore, per portare l'ottimismo nella nostra vita di tutti i giorni. Inoltre, i lettori possono segnalare la loro Ottima Notizia! e vederla pubblicata sul magazine.



# L'IMPEGNO SOCIALE

**GIORGIO VALSANIA**  
ONLUS



Dal 2006, la Onlus Associazione Maria Madre della Provvidenza Giorgio Valsania, di cui sono Presidente Enzo Valsania e Vice Presidente Alberto Di Tanno, è fortemente attiva sul territorio piemontese ed italiano. Garantisce ogni giorno pasti gratuiti a migliaia di indigenti e ha prestato soccorso sia durante il periodo pandemico, sia nel corso dei terremoti che hanno devastato il nostro Paese. Ma le sue attività si estendono anche al di là dei confini nazionali, a tutte quelle situazioni che richiedono aiuti e assistenza umanitaria. È così che AMMP Giorgio Valsania Onlus non solo ha costruito negli anni un mulino in Burkina Faso, un pozzo e un dispensario in Madagascar e la nursery all'Ospedale di Ciriè. In questi anni è anche accorsa in aiuto alla popolazione ucraina.

[www.giorgiovalsania.org](http://www.giorgiovalsania.org)

## **10 BORSE DI STUDIO** PER LA FACOLTÀ DI INGEGNERIA

10 borse di studio del valore di 3.000 Euro ciascuna a studenti meritevoli della facoltà di Ingegneria del Politecnico di Torino. "Siamo convinti che investire nella formazione dei giovani significhi investire nel nostro futuro... È un segno di solidarietà tra generazioni ed è espressione del nostro modo di fare impresa, cioè investire sempre nelle risorse umane", ha commentato Alberto Di Tanno, presidente del Gruppo Intergea. Le borse di studio finanziate dal Gruppo Intergea saranno assegnate agli studenti dei corsi di laurea di primo livello in Ingegneria Ambientale, Gestionale, Automotive, Informatico.

È un progetto concreto a favore dei giovani che si fonda sulla volontà di fare sistema sul fronte della formazione negli ambiti di eccellenza dell'Ateneo e nella sfera socio-economica territoriale. Questa iniziativa segue la recente realizzazione di uno spazio pubblico di aggregazione giovanile nella città di Borgaro Torinese, dedicato allo sport dei ragazzi e al divertimento dei bambini.



GRUPPO INTERGEA S.p.A.

Via Lanzo, 29

10071 Borgaro Torinese (TO)

Tel. +39 011 4518710

Fax +39 011 4518738

[info@gruppointergea.it](mailto:info@gruppointergea.it)

**[www.gruppointergea.it](http://www.gruppointergea.it)**

