

I PRIMI IN ITALIA

Dall'automotive Intergea una Compagnia di assicurazione

Intergea è il primo Gruppo nel settore commerciale automotive a creare una Compagnia di Assicurazioni. E così, il panorama assicurativo italiano si arricchisce di una nuova interessante realtà, frutto di un progetto innovativo maturato nel settore del commercio dell'auto. «Intergea Assicurazioni spa» opererà nell'ambito dei prodotti assicurativi danni, con l'esclusione del ramo Rca ed Rc Generale, avvalendosi della collaborazione dei più prestigiosi partners riassicurativi e gestionali del mercato. La distribuzione dei prodotti avverrà attraverso un'offerta che utilizzerà il canale automotive e non solo. Intergea Gruppo ha sempre ricercato una crescita commerciale importante anche attraverso criteri di offerta innovativi. Nel 2007 Intergea Gruppo ha venduto 38.000 vetture, ha fatto finanziamenti e leasing per un valore di 160 milioni di euro e ha chiuso l'anno con un fatturato di 440 milioni. Intergea è ora il primo Gruppo nel settore commerciale automotive in Italia, e, forse anche a livello europeo, a creare una Compagnia di Assicurazioni.

Intergea Gruppo è una realtà presente in Piemonte, Liguria e Lombardia ed oggi conta 18 aziende (tra cui Autoingros, Viva, Torino Auto, Monticar, solo per citarne alcune), circa 40 punti vendita, 13 marche automobilistiche rappresentate e 225 officine autorizzate. E poi ci sono circa 460 dipendenti e collaboratori preparati, attenti, disponibili, incentivati a confrontarsi ogni giorno con il livello di soddisfazione dei clienti per migliorare costantemente la qualità dell'offerta complessiva. Alberto Di Tanno, il presidente di Intergea Gruppo, sottolinea il fatto che: «Il mercato assicurativo in Italia offre spazi interessanti a chi sceglie di dare ai propri Clienti qualità, trasparenza e veri vantaggi economici legati alla virtuosità del cliente stesso».

sono quelle umane.

più evolute,
se umane.
continua, al
zione. I 500
ano i 10.000
www.inaz.it



INNOVAZIONE AZIENDALE

BRUNO
VILLOIS

LA FORZA DI UN SISTEMA SANO

GIRA DA PAG. 29

Ma sarà anche fondamentale approdare sul mercato con una struttura aziendale in grado prima di investire non solo in tecnologia, ma anche in formazione, marketing e comunicazione.

Partire con il fianco anche poco intaccate dalla crisi in corso è e soprattutto sarà un elemento di favore per poter accelerare ed entrare nelle competizioni dei mercati con il piede giusto e la forza di poterci rimanere. Le piccole e medie imprese sono il cuore pulsante della nostra economia, lo sono per numero di aziende, per occupati, per importanza di indotto, per capacità di essere protagonisti nelle nicchie del lusso e dell'alta tecnologia.

Brembo è un esempio eclatante di come da piccola si possa diventare media e poi grande impresa, non solo nei fatturati ma anche nell'essere leader di mercato, una cavalcata, quella dell'impresa di Bombassei, da business dei primati, soprattutto per essere leader indiscussa nell'alta tecnologia in barba a giapponesi, tedeschi e americani, un grande esempio su cui concentrare attenzione e pensare al modello ideale per vincere le sfide del futuro.

Giustamente Tremonti dice, ogni crisi ha un inizio e una fine, dopo saremo più forti di prima, giusta considerazione che ha il perno proprio in un sano sistema del credito, qual è il nostro, e in un tessuto industriale in grado di essere al tempo con i tempi. I nostri padri, nel dopo guerra hanno saputo, partendo da tragedie ben maggiori di quanto sia la crisi di oggi, creare le basi per quanto, e non è poco, disponiamo oggi. A noi il compito di partire da dove ci siamo fermati e dimostrare di essere almeno pari a loro e sarebbe già gran cosa. Bene provarci.