

PRIMI  
IN ITALIA  
per auto vendute



# 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 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 nasce Autobro, nuova frontiera digitale dell'automotive che, sfruttando le sinergie del Gruppo, mira ad espandersi nel Sud Europa.

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

# I VALORI

## PROFESSIONALITÀ

Un Team di oltre 800 donne e uomini, preparati, attenti, disponibili, incentivati a confrontarsi ogni giorno con il livello di soddisfazione dei Clienti per migliorare costantemente la qualità dell'offerta complessiva.

## MERITOCRAZIA

Nel totale rispetto delle attuali normative, Intergea crede nella meritocrazia e nel valore dei risultati oggettivi. Per questo rende pubblici nell'Intranet gli obiettivi conseguiti dalle singole persone.

## AUTONOMIA

Intergea crede nell'indipendenza gestionale delle diverse Società come presupposto per il pieno sviluppo delle singole capacità imprenditoriali.

## PASSIONE

Tutta la squadra lavora con grande passione e ogni individualità è pienamente valorizzata nelle sue potenzialità. Negli anni sono state investite importanti risorse in percorsi di formazione.



*Presidente e AD*

## **Alberto Di Tanno**

Nato nel 1964, sposato con tre figli.  
Deleghe alle Strategie di Gruppo, Gestione delle Partecipazioni, 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 e IT. 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, Membro CDA Gruppo Intergea con deleghe di coordinamento e M&A (fusioni e acquisizioni).

# TOP MANAGEMENT



## Gianluca Italia

Amministratore Delegato e Socio di Gruppo Mocauro, concessionaria ufficiale per i Brand Peugeot, Citroën, DS, Opel, Mazda, Volvo, Honda e Presidente G. Villa, prima Responsabile del brand Lancia e successivamente del brand Fiat per Emea, responsabile di tutti i marchi Stellantis per il mercato italiano, CEO per la gestione della rete Stellantis in EMEA.



## Massimo Gargano

Nato nel 1963, sposato con due figlie. AD di AutoArona, concessionaria Audi, Vw, Skoda e Veicoli Commerciali. Socio, Consigliere di Amministrazione di Intergea Premium e Amministratore Delegato Idea2.



## Vito Mandina

47 anni, due figlie, ex direttore vendite di Stellantis attualmente AD di Autoteam 9 Gruppo Intergea Nord Est. Presidente di Car Village Firenze.



## 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.



### **Antonio Piscitelli**

Classe 1977, in Intergea dal 2013. Dal 2013 al 2018 in Nobis Assicurazioni, dal 2018 Amministratore Delegato di CerTo, società del Gruppo per la gestione Post Vendita.



### **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 e il controllo di gestione.



### **Alberto Catania**

Classe 1978, Amministratore Delegato 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.

Nell'ambito del Gruppo Intergea è AD di Intergea Premium e Presidente di AutoArona, con focus sulle aree M&A, Finanza e Digitale. Presidente Idea2.



### **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.



### **Giuseppe Sacconi**

Dal 1997 nel mondo automotive, da luglio 2022 Amministratore Delegato presso il Gruppo Ferrari.



### **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 a ottobre 2020. Presidente di Move Autoteam, concessionaria presente con 14 sedi nelle province di Verona, Rovigo e Padova.



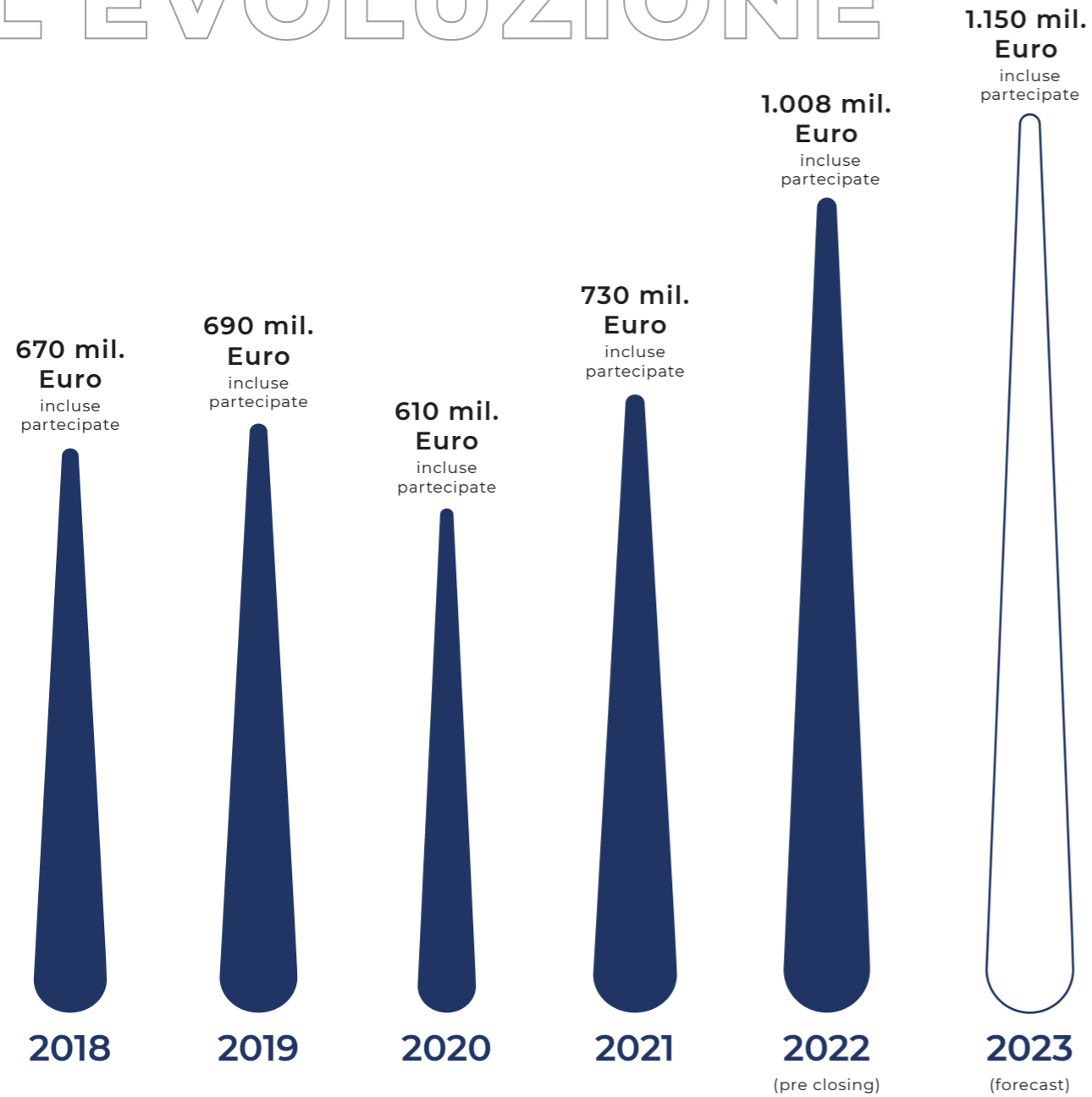
### **Cristiana Alicata**

Managing Director e Board Member di Autobro, la piattaforma e-commerce del Gruppo.

In precedenza CEO di FCA Netherlands e Sales Director Mazda Motor Italia. Ha fatto parte del CDA di Anas SPA su nomina del Governo Italiano.



# L'EVOLUZIONE



# I NUMERI

## 2022\*

**55.000**  
Vetture vendute  
include partecipate

**870**  
Persone

**365** mil. Euro  
Finanziamenti  
e leasing

**131** mil. Euro  
Ricambi

\* Pre closing

# LA STORIA

**1993** Apre 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.

**2011** Nasce Intergea Network.

**2012** Intergea è il numero 1 in Italia (fonte ICDP).

**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 (Volkswagen, Audi, Seat e Skoda).

**2021** Nobis riceve l'autorizzazione ad acquisire il portafoglio Darag.  
AutoArona acquisisce Idea 2, concessionaria Audi e Volkswagen, 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.  
IDEA2 si fonde in Autoarona.  
Viene definita la fusione di Overdrive in Mocautogroup.

# AUTOMOTIVE

Evoluzione e innovazione

## LA DISTRIBUZIONE

Intergea, leader in Italia nella distribuzione del settore automotive, costituisce un network di oltre 137 punti di 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.



# IL BUSINESS DEVELOPMENT TEAM

All'interno del Gruppo Intergea nel 2021 è nato l'International Business Development Team. Il Team svolge il ruolo di Bureau of International Affairs per Intergea, con l'obiettivo di individuare nuove opportunità sul mercato italiano e sui mercati internazionali, attraendo nuovi Brand in cerca di potenziali partner.

Il Team, guidato da Cristiana Alicata, sviluppa e possiede ampie competenze in ambito finanziario-strategico, relazioni internazionali, commerciale e retail, tra cui analisi di mercato e competitività, marketing strategico ed operativo e lavora in stretta sinergia con gli asset del Gruppo, in particolare quelli sales, after sales e assicurativi, per costruire una più ampia dimensione del Gruppo rispetto a quella della distribuzione automotive e vendita servizi.

# MARCHE RAPPRESENTATE



# QUOTE DI MERCATO

AL 31/12/2022

# 73,6%

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.
- ◆ 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.
- ◆ Certo 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.

## **HOLDING INTERGEA NORD EST MOVE**

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

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

- ◆ AutoArona S.p.A.
- ◆ Ideadue S.r.l.

# SOCIETÀ PARTECIPATE

- ◆ Alternativa S.p.A.
- ◆ Auto 3 S.p.A.
- ◆ Auto Si S.r.l.
- ◆ Contatto S.p.A.
- ◆ Eclettica S.r.l.
- ◆ Fratelli Cozzi S.p.A.
- ◆ Gruppo D. Motors S.r.l.
- ◆ Locauto Due S.r.l.
- ◆ Nuova Auto Alpina S.r.l.
- ◆ Effepi Auto S.r.l.
- ◆ Torino Auto S.r.l.
- ◆ Tua S.p.A.
- ◆ Queen Car S.r.l.



**137**

Punti vendita

**362\***

Centri assistenza



























 Partnership commerciali

\*include officine autorizzate

COPRIAMO  
IL **50%**  
DEL TERRITORIO  
ITALIANO



# DISTRIBUZIONE: PUNTI VENDITA PER MARCHI E PER PROVINCE

	AO	BI	CN	FI	GE	IM	MB	MI	MN	MO	NO	PC	PD	RE	RO	SV	TO	VB	VC	VR	Tot
	1	1	1					1				1			1		5			1	12
											1								1		2
								2	1								1			1	5
	1		1										1		1		2			1	7
								1									1			1	3
	1	1	1	1		2		1							1		8			2	18
												1				1					2
									1								1				2
												1									1
	1	1	1	1				1							1		3			1	10
		1							1				1		1		2			3	9
	1	1	1	1		2		1							1		5			2	15
												1									1
					1												1				2
							1	2	1												4
																	3				3
		1						1	1	1				1			1				6
								2	1		1						6		1	1	12
	1		1										1		1		2			1	7
											1				1			1		1	4
																	3				3
									1												1
											1										1
								1													1
								1					1								3
				1													1				2
<b>Tot</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>14</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>45</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>16</b>	<b>137</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

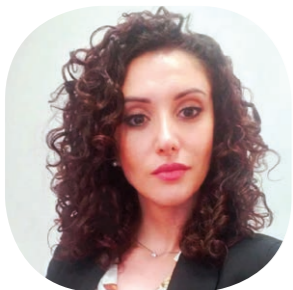
- ◆ Esclusività della proposta anche grazie a compagnia assicurativa Nobis Assicurazioni.
- ◆ Massima profittabilità per la forza vendita, in modo da avere in team sempre i migliori venditori.
- ◆ Miglioramento dell'NPS grazie all'attenzione per una completa soddisfazione del Cliente.



Sergio Ghiglieri



Zaira Nardò



Ilaria Locane



# INTERGEOA LEARNING: EVOLUZIONE E FORMAZIONE

Intergea Learning svolge le attività di ricerca, selezione e formazione del personale per le aziende concessionarie partecipate dal Gruppo e per aziende esterne.

Per ottenere la massima efficacia e i migliori risultati è stato sviluppato un progetto su misura, con obiettivi strategici a lunga scadenza, in cui si integra la piattaforma Intergea Learning, realizzata ad hoc per le esigenze dei dealer.

# AUTOBRO.IT

## IL NUOVO E-COMMERCE AUTO DEDICATO AI PRIVATI

All'interno del Gruppo Intergea è nata Autobro, una nuova realtà e-commerce che risponde ad una logica di acquisto auto in continua evoluzione.

La piattaforma, customizzata per rispondere a qualsiasi tipo di esigenza in termini acquisto e vendita, dà la possibilità di trovare la propria vettura on line e l'utente viene guidato in un processo di scelta di tutti i servizi finanziari, assicurativi e di assistenza in modo da poter comporre il proprio pack adattandolo alle proprie esigenze.

Come tutti sappiamo, la mobilità, negli ultimi anni, ha accelerato la propria evoluzione e l'auto si sta velocemente trasformando da bene a servizio. Il Gruppo Intergea che da anni osserva questo fenomeno e

propone alla clientela attraverso le proprie concessionarie soluzioni sempre innovative, ha deciso di ampliare il proprio mercato andando a dialogare con quegli utenti - il cui numero è in continua crescita - che desiderano scegliere e comprare l'auto on line, magari comodamente dal proprio divano.

Non solo, è inoltre possibile far valutare la propria vettura da dare in permuta in tempo reale ricevendo una quotazione vera e definitiva in pochi e semplici click. Fatta la scelta sarà possibile farsi spedire l'auto a casa o andare a ritirarla di persona presso uno degli showroom convenzionati.

Autobro ha la sua sede a Torino in Corso Rosselli 175 all'interno di appositi spazi riqualificati e rimodernati con attenzione alla sostenibilità. In sede si trovano la direzione, il marketing e l'amministrazione oltre alla sala posa dedicata all'interno della quale vengono scattate le foto dettagliate di tutte le auto.

[www.autobro.it](http://www.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 2023 e diventare leader nel mercato italiano B2B, il progetto di Autoingros punta in alto e lo sta già dimostrando con le oltre 5000 vetture vendute nel 2022, in un anno dalla nascita del sito web.



# AutoINStock

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.



**AstaCar**®

## ASTACAR

AstaCar, il portale delle aste on line 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.

La novità del 2023 è l'integrazione delle aste dei privati: qualsiasi Cliente privato ha la possibilità di caricare la propria vettura sulla piattaforma gratuitamente e renderla visibile in asta a tutti i partecipanti di AstaCar, rendendo così la sua esperienza di vendita facile, coinvolgente e sicura.

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)



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

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

# I NUMERI

14

Sedi operative

230

Persone impegnate  
e motivate

92.000

Pneumatici  
venduti

13.800 mq

di magazzino

9.775 mq

di officina

110.400

Articoli  
a magazzino

# VOLUMI RICAMBI\*



2019 105 mil. Euro

2020 99 mil. Euro

2021 110 mil. Euro

2022 (pre closing) 122 mil. Euro

2023 (forecast) 131 mil. Euro

\* Listino case auto

# PASSAGGI IN OFFICINA

2019 59.500

2020 57.500

2021 61.000

2022 (pre closing) 70.500

2023 (forecast) 78.000

# 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.



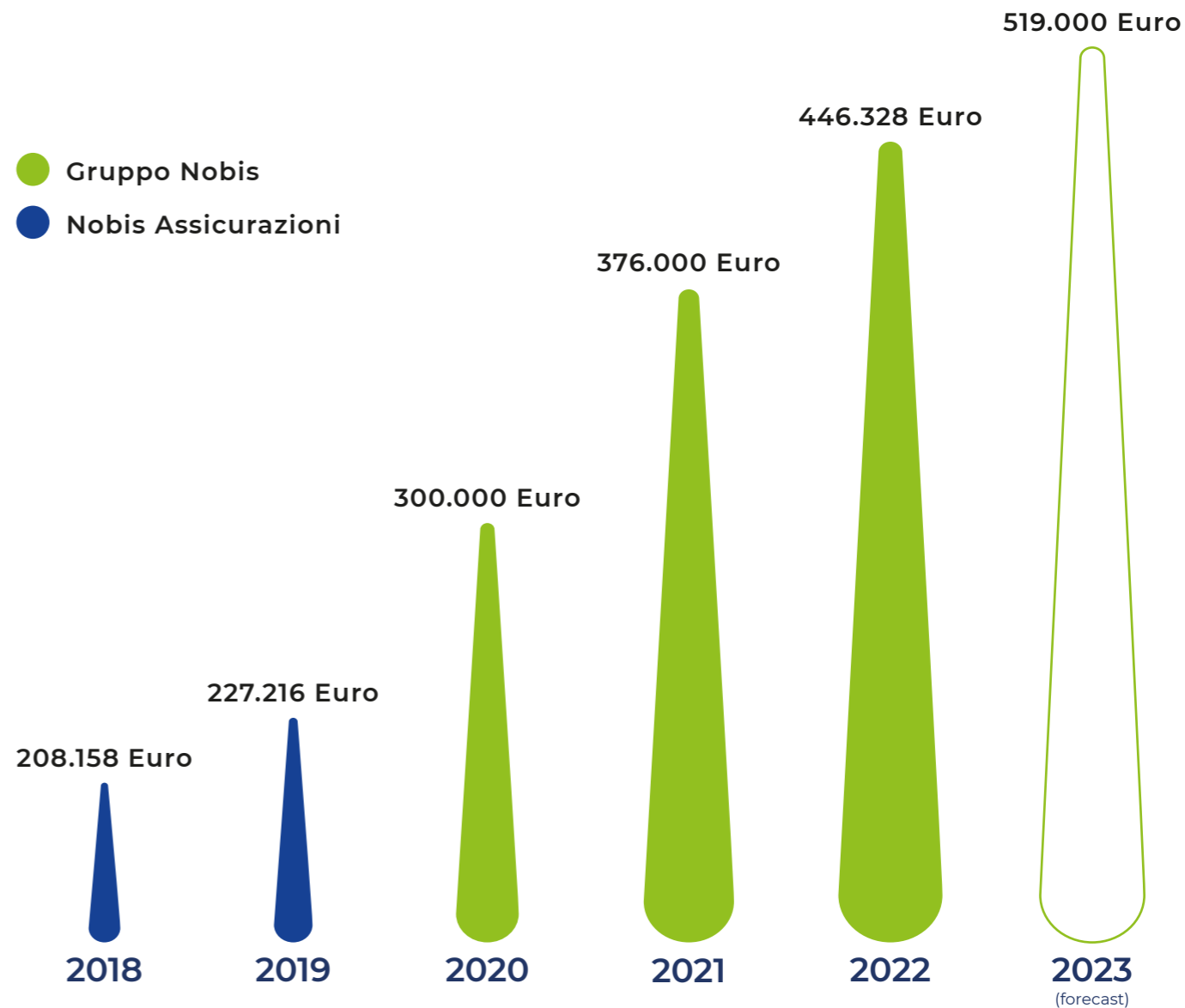
Fonte: ANIA premi del lavoro diretto italiano 2022



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 2018-23 (K€)

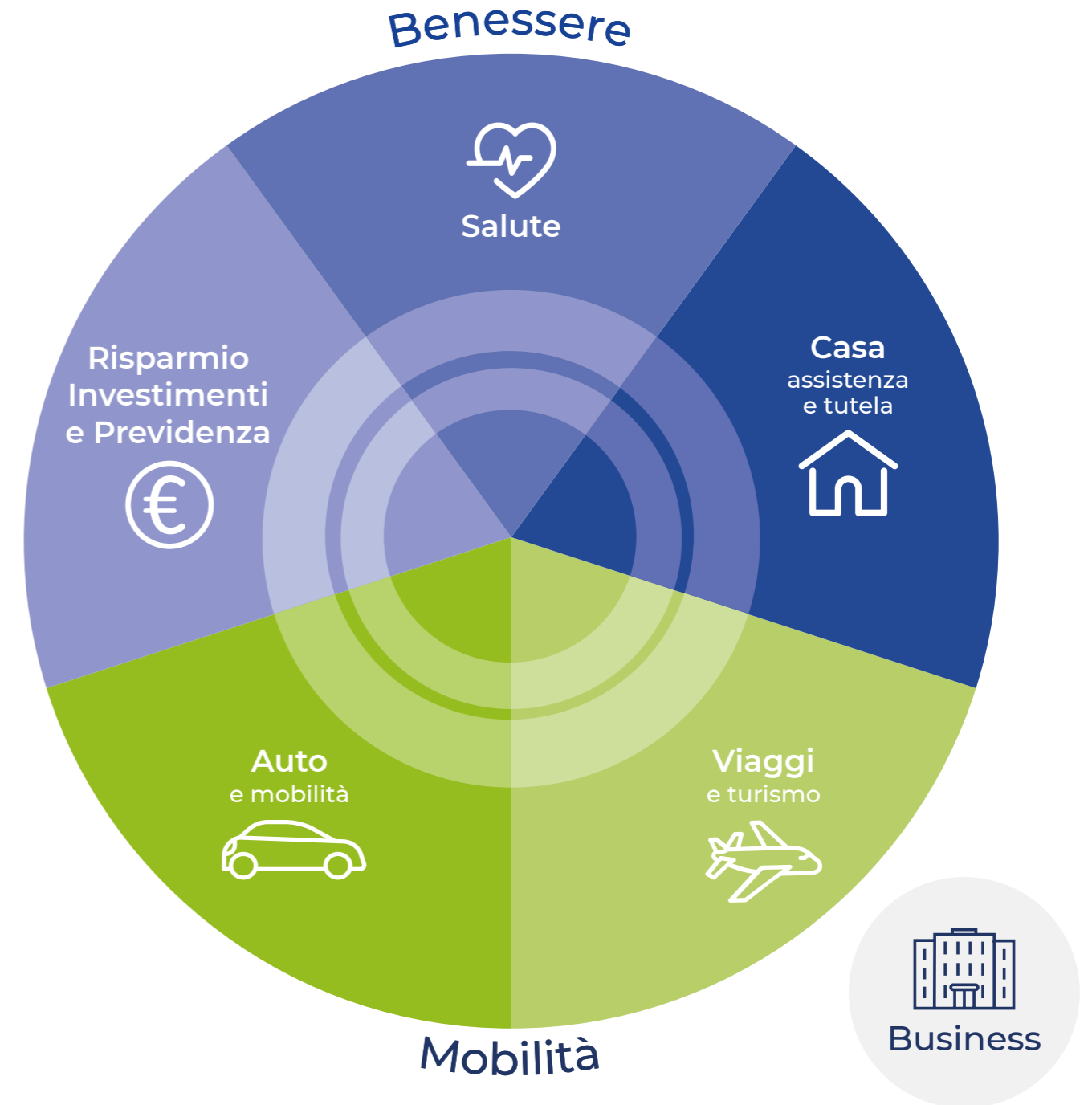




# OFFERTA

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.

**4.109**  
Assistenze  
salute/viaggi

**17.120**  
Assistenze  
auto/casa

**157.258**  
Chiamate  
inbound

**30**  
Anni di leadership  
nell'assistenza

**4 squilli**  
Tempo di risposta  
medio

**36**  
Operatori  
multilingua



# SERVICE PARTNER

E RETI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

**1.606**

Artigiani  
(elettricisti, idraulici, ecc.)

**2.591**

Medici e strutture  
sanitarie

**654**

Fornitori  
esteri

**6.076**

Carrozzerie  
e officine

**210**

Paesi



# 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

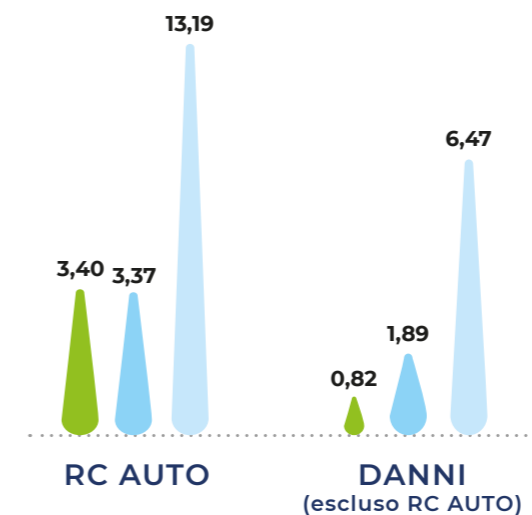


# OBIETTIVO: SODDISFAZIONE DEL CLIENTE

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

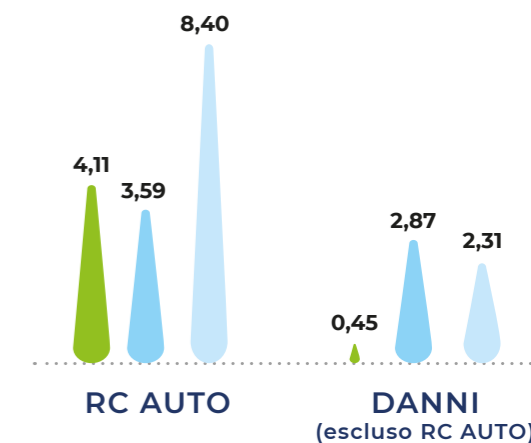


● Nobis

● Mercato  
(Imprese italiane)

● Mercato  
(Imprese estere)

### RECLAMI PER 10.000 CONTRATTI



Fonte: IVASS, Dati sui Reclami – 1° semestre 2022

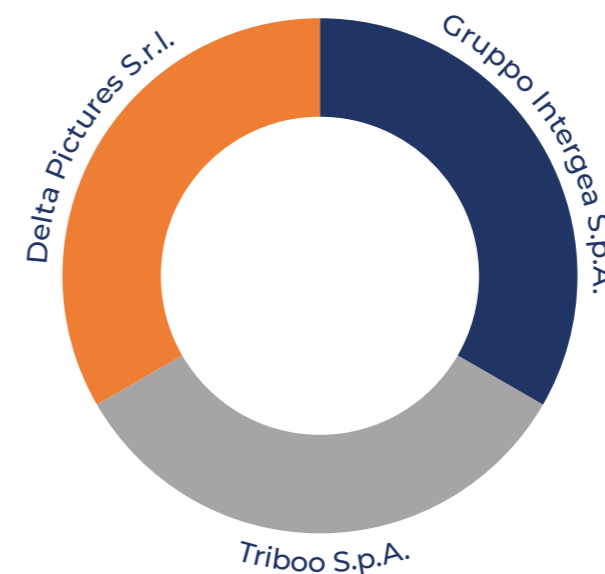
# ATTIVITÀ COMPLEMENTARI

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.

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

Intergea sostiene AMMP  
Giorgio Valsania Onlus

## GIORGIO VALSANIA ONLUS

“L'amore non muore mai, si trasforma”. Queste parole, che rappresentano nel modo più efficace l'evoluzione dell'amore sconfinato per un figlio, sono proprio quella linfa che dal 2006 scorre e dà sostanza alla Onlus Associazione Maria Madre della Provvidenza Giorgio Valsania. Dal 2006 la famiglia di Giorgio insieme a tantissimi volontari ha saputo trasformare l'amore per un figlio in amore per gli altri, dedicando il proprio tempo e le proprie energie all'assistenza delle persone in difficoltà.

L'Associazione, di cui sono Presidente Enzo Valsania e Vice Presidente Alberto Di Tanno, è fortemente attiva sul territorio piemontese ed italiano, dove garantisce ogni giorno pasti gratuiti a migliaia di indigenti e dove 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, ma è anche accorsa in aiuto alla popolazione ucraina nel corso del 2022.

Giorgio Valsania  
ONLUS 

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



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)**

