



# LA NOSTRA STORIA

- Fine 2000: costituzione della società
- 01/05/2001: emissione prima polizza
- Anno 2003: la società chiude il bilancio in utile
- Anno 2004: progetto di sviluppo della società
- Anno 2005: potenziamento della struttura



# CHI SIAMO E COSA SIAMO

- Società cooperativa a Responsabilità Limitata
- Organizzazione commerciale
- Costituita e composta da Agenti Assicurazioni
- La rete di vendita è proprietaria della società



# L'IDEA VINCENTE

Superare i limiti degli attuali intermediari

- Una rete commerciale indipendente
- Omogenea
- Capillarmente presente
- Progetto comune e condiviso



# RAPPORTO INNOVATIVO CON I FORNITORI

- Un serio contratto tra imprese
- Fuori dagli schemi classici
- Reciproca libertà ed indipendenza
- Unico interlocutore contabile e amministrativo
- Solvibilità certa



# I VALORI

Una scelta etica, non solo imprenditoriale:

- Indipendenza dalle imprese
- Orientata al Cliente
- Certezze al proprio futuro (impresa agenzia)
- Senso di appartenenza
- Condivisione del progetto
- Sì, all'Individualismo, No, all'egoismo



# MISSION

- Una società indipendente
- Azioni commerciali mirate
- Soluzioni assicurative complete ed evolute
- Applicazioni informatiche on-line
- Piena soddisfazione di tutti i players



# VISION

- Distribuzione capillare
- Marchio conosciuto ed identificabile
- Tecnicamente avanzato (on-line)
- Elevato potere contrattuale verso Fornitori
- Alleanze strategiche
- Servizi propri
  - ✓ *Direzione Commerciale e Marketing*
  - ✓ *Formazione*
  - ✓ *Ufficio Studi*
  - ✓ *Sinistri*



# MERCATO DI DOMANDA

- Garanzie specifiche
- Premi competitivi
- Sistema semplice e veloce rilascio delle coperture



# MERCATO ASSICURATIVO

- Scarsa conoscenza dei nuovi rischi
- Atteggiamento negativo assunzione
- Difficoltà sottoscrizione rischi  
(se non Cliente)



# RICERCA DEI FORNITORI

- Competenti e specializzati
- Interessati al business
- Sistema rilascio coperture



# AREE DI BUSINESS

- PERSONAL LINE
- BUSINESS LINE



# AREE DI BUSINESS

## OGGI

- Prodotti particolari ed esclusivi

## DOMANI

- Offerta completa



# AREE DI BUSINESS

- Danni alla persona
- Danni al patrimonio
- Risparmio



# BUSINESS LINE

- Professionisti
- Aziende
  - Pubbliche
  - Private



## **PRODOTTI** (*alcuni*)

- RC Consiglieri ordini professionali
- D & O
- RC Amministratori - Dirigenti Consorzi  
Cooperative Associazioni
- ARD Convenzioni/Flotte
- Multirischi scuola
- RC Auto
- CAR – Postuma – Cauzioni
- Legge 210
- Tutela legale
- TCM



# COME SVOLGIAMO LA NOSTRA ATTIVITA'

- Formazione tecnica/Commerciale
- Individuazione target Clienti
- Supporti commerciali
- Campagne di Telemarketing



# La Formazione: uno strumento indispensabile

- **FORMAZIONE TECNICA**
  - Alta professionalità
  - Prodotti di nicchia
- **FORMAZIONE COMMERCIALE**
  - Identificazione target Clienti
  - Organizzazione Convegni con modelli precostituiti e duplicabili



# TARGET

- Soci “ordinari”
- Soci “provvisori”



# MODALITA' OPERATIVE

- FORMATORI
  - Soci Galassia
  - Consulenti
  - Fornitori

**La FORZA del GRUPPO**



# MODALITA' OPERATIVE

- Calendario corsi on-line
- Iscrizione gratuita o con quote di partecipazione
- Luogo del corso



# LA FORMAZIONE 2005/6

- D & O
- Tutela legale
- RC Professionale
- Patrimoniale Ordini Professionali
- Multirischi Scuole
- Convegni Associazione Industriali
- Patrimoniale Enti Pubblici
- RC Auto

# DUE MONDI

- Sito “**VETRINA**” ([www.galassiaonline.com](http://www.galassiaonline.com))  
pubblico / esterno / pubblicizzato

- Sito “**GESTIONALE**”  
operativo / interno / protetto





# NUCLEO CENTRALE DELL'INFRASTRUTTURA

- Rete distribuita geograficamente sul territorio
- Molti fornitori
- Molti prodotti diversi e sempre nuovi



# TECNOLOGIA INTERNET

- Facilità di utilizzo
- Dati sempre aggiornati e disponibili in tempo reale per tutti i Soci
- Possibilità di utilizzo 24 ore su 24 e 7 giorni su 7



# GARANZIA AMMINISTRATIVA

- Trasparenza del trattamento provvigionale
- Garanzia della copertura dei rischi
- Estratto conto in tempo reale



# MODALITA' DI EMISSIONE

- Emissione diretta (stampa nell'agenzia del Socio) anche con accesso ai siti accesso a siti di fornitori
- Istruttoria per emissioni "complesse"



# DOCUMENTAZIONE ON-LINE

- Catalogo Prodotti
- Circolari / Comunicazioni
- Corsi



# MANUTENZIONE ED EVOLUZIONE

- Sempre aggiornato
- Piano operativo di sviluppo
- Costi limitati



# Marketing

- **Strategie**

Focus su Nuove Coperture

Nicchie di Mercato (*danni indiretti – legge 210*)

Prodotti ESCLUSIVI 

RC Auto 



# Marketing

- **Operatività**

Modelli commerciali suggeriti

Schede Prodotto

Campagne di Telemarketing *Chiavi in mano*

# Comunicazione

## la **dritta** di GALASSIA

brevi promemoria sui prodotti GALASSIA

- la *dritta* di Galassia
- Nuovo Sito
- Convegni di presentazione
- Mailing





# **C**😊**omunicazione**

- moltissimi visitatori al giorno sul sito
- comunicati stampa
- rassegne e recensioni
- Lettere e Brochure a Compagnie
- Mailing Agenti



# Comunicazione

## Sito Internet

### Visite mensili



Dicembre	1.114
Gennaio	1.296
Febbraio	1.958
Marzo	1.568



***41 nuove richieste di informazioni e modalità di adesione al network ricevute dal nuovo sito tra febbraio e marzo***

# Pubblicità

- Assinews
- Assinewsletter
- Assicura
- Google
- Iniziative dei soci





# CORPORATE IDENTITY

- Carta intestata
- Buste
- Brochure
- Cartelline
- Targhe esterne



# LA FORZA DEL NETWORK

- SOCI N. 106
- PUNTI VENDITA N. 78



# POSIZIONAMENTO DEI PUNTI VENDITA

- 
- NORD N. 55
  - CENTRO N. 16
  - SUD N. 7
  - Sede Centrale in Parma

# RIEPILOGO RACCOLTA

<b>Premi</b>	<b>32.173.620,00</b>
<b>Provvigioni Totali</b>	<b>5.200.000,00</b>
<b>Provvigioni Soci</b>	<b>4.400.000,00</b>



# SVILUPPO RETE DI VENDITA

<b>ANNO</b>	<b>N. SOCI</b>
2006	10
2007	30
2008	30
2009	30
2010	30
<b>TOTALE</b>	<b>130</b>



# **OBIETTIVO AL 30/12/2010**

**COMMISSIONI TOTALI**

**Euro 10.000.000**

**PUNTI VENDITA**

**250**



# Per Raggiungere i nostri obiettivi

Vogliamo crescere

- Oggi, 78 punti vendita ...
- ... in futuro, 250/300



**Quindi ...**

**... cerchiamo  
nuovi Soci!**



# Profilo ideale del Socio Galassia

- **Agente di Assicurazioni (senza esclusiva)**
- **Moralmente irreprensibile**
- **Professionalmente preparato**
- **Tendenzialmente evoluto**
- **Predisposto all'innovazione**
- **Propensione all'investimento**
- **Condivisione del progetto**
- **Spirito mutualistico**



# Quanto Costa?

Diventare Soci Galassia

- Non costa **nulla**
- Perché è un investimento



# La nuova opportunità modalità di adesione

- Socio effettivo
- Socio provvisorio
- Collaboratore

# Socio Effettivo

## durata illimitata

10 Quote	Euro 3.000,00
10 Sovrapprezzo quota	Euro 1.500,00
Diritti di ammissione	Euro 300,00
Set-up sistema informativo	<b>Gratis</b>
<b>T O T A L E (rateizzabile)</b>	<b>Euro 4.800,00</b>

- Massima retrocessione provvigionale (80%)
- Totale rateizzabile (750 + 9 rate da 450)
- Inserimento gratuito nel sito internet
- Pieni diritti sociali
- Tutti i Prodotti

# Socio Provvisorio

## durata un anno

1 Quota	Euro 300,00
1 Sovrapprezzo quota	Euro 150,00
Diritti di ammissione	Euro 300,00
Set-up sistema informativo	<b>Gratis</b>
<b>T O T A L E</b>	<b>Euro 750,00</b>

- Diritti sociali parziali
- Tutti i Prodotti
- Retrocessione provvigionale 70%
- Può diventare socio effettivo con soli 9 versamenti da euro 450



# Diventare Soci Galassia

**Significa:**

- **Fruire dei servizi**
- **Disporre dei prodotti**

**Ma anche ... e soprattutto:**

- **Incidere sulle scelte della società**
- **Determinare il futuro della società**



# Astenersi Curiosi e Perditempo

Noi siamo qui per promuovere la nostra società, ma ...

... chi vorrà aderire dovrà convincerci di avere i requisiti