

INSURANCE LAB

 **STARTEGY**
CONSULTING
Generazione di Valore

HR Target

Servizi di Comunicazione, Formazione e
Recruitment per il Settore Assicurativo



Chi siamo

Salvatore Infantino - Insurance Lab

Influencer del settore assicurativo.

Autore del Testo “Intermediario Assicurativo e Riassicurativo” - Manuale completo di preparazione alla prova d'idoneità per l'iscrizione al RUI - Sezioni A e B.

Amministratore di Insurance Lab, società leader nei Corsi di Preparazione all'Esame IVASS per Agente e Broker di Assicurazione

Startegy Consulting - divisione di Start Servizi

Società di Formazione e consulenza per lo sviluppo organizzativo e del business

HR Target - divisione di Start Servizi

Società di ricerca e selezione del personale “digital native” specializzata nel settore assicurativo, autorizzata dal Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali con codice F839S015502, partner esclusivo della Community di insurance Lab



**La community social di oltre 150.000 professionisti assicurativi
di Insurance Lab, Startegy e HR Target*
è oggi la community online di assicuratori più grande in Italia
*i nostri canali e i numeri***

**Dati al 4 Marzo 2022
In rosso i principali canali di
comunicazione social*

Linkedin: 91.764 contatti

Profilo Linkedin Salvatore Infantino 22.613 followers

Profilo Linkedin operatori di Startegy e HR Target 35.840 collegamenti

Gruppo Linkedin Intermediario Assicurativo 19.087 membri

Gruppo Linkedin Formazione Assicurativa 3.112 membri

Gruppo Linkedin Esame IVASS Agenti e Broker 280 membri

Gruppo Linkedin Job Profile – Lavoro e carriera nel settore Assicurativo 3.600 membri

Gruppo Linkedin Job Profile Banking - Lavoro e carriera nel settore Banche e Servizi Finanziari 7.232 membri

Facebook: 22.736 contatti

Pagina Facebook Insurance Lab 6.923 followers

Pagina Facebook IO Assicuro 7.012 followers

Pagina Facebook Intermediario Assicurativo e Riassicurativo - Manuale per l'Esame RUI 1.454 followers

Gruppo Facebook Esame IVASS Agenti e Broker 3.107 membri

Gruppo Facebook Intermediario Assicurativo 4.240 membri



**La community social di oltre 150.000 professionisti assicurativi
di Insurance Lab, Startegy e HR Target*
è oggi la community online di assicuratori più grande in Italia
*i nostri canali e i numeri***

Twitter: 2.611 contatti

Profilo Twitter Salvatore Infantino 2.611 followers

Instagram: 643 followers

Profilo Insurance Lab 314 followers

Profilo Salvatore Infantino 329 followers

Altri contatti web: 28.044

19.368 iscritti alla newsletter di www.ioassicuro.it

7.392 iscritti al blog www.esamerui.it - Il blog di Salvatore Infantino che ti aiuta a superare l'Esame IVASS per Agenti e Broker di Assicurazione

1.049 iscritti al blog www.esameoam.it – Il sito che ti aiuta a superare l'Esame per Agente e Mediatore Creditizio

235 iscritti al blog www.esameocf.it – Il portale dei futuri Consulenti Finanziari

Database Intermediari Assicurativi: 8.395

4.895 Curriculum Vitae caricati sul portale www.ioassicuro.it

3.500 partecipanti ai corsi in aula di Insurance Lab per la preparazione all'esame lettere A e B del RUI



CHI RAGGIUNGIAMO E CON QUALI STRUMENTI

STRUMENTI

Banner (statici e in scorrimento)
DEM
Annunci professionali sul nostro sito e sulla nostra newsletter
Articoli pubbliredazionali
Campagne di comunicazione social
Recruiting intermediari
Corsi per sviluppo rete commerciale e sviluppo vendita prodotti assicurativi
Eventi assicurativi

DESTINATARI

Agenti e Broker di assicurazione
Compagnie di Assicurazione
Gruppi Agenti
Associazioni di categoria
Professionisti assicurativi
(Risk Managers, Periti assicurativi, Avvocati, Consulenti Finanziari)
Nuovi canali di intermediazione
Banche

Banner in scorrimento su www.ioassicuro.it

1 banner in Home Page in scorrimento nella sezione articoli (seconda pagina) del sito www.ioassicuro.it

Esempio di posizionamento del banner

Il sito [www.ioassicuro.io](http://www.ioassicuro.it) ha una media di 4.000 visualizzazioni e 10.000 pagine viste al mese



Banner in scorrimento nella sezione articoli

Il banner potrà essere sostituito nella grafica più volte l'anno in occasione di campagne particolari o eventi da sponsorizzare

Brandizzazione totale dell'Home Page del sito www.ioassicuro.it

2 banner in Home Page: uno statico e l'altro in scorrimento nella sezione articoli (seconda pagina) del sito

www.ioassicuro.it

Esempio di posizionamento dei banner

Il sito www.ioassicuro.it ha una media di 4.000 visualizzazioni e 10.000 pagine viste al mese



Banner in scorrimento nella sezione articoli



Banner statico in Home Page

I banner potranno essere sostituiti nella grafica più volte l'anno in occasione di campagne particolari o eventi da sponsorizzare

DEM sponsorizzata

DEM sponsorizzata da inviare ai nostri 15.857 intermediari iscritti al sito www.ioassicuro.it

Esempi di DEM inviate

Prima Assicurazioni

Tasso di apertura 17,6% e click 6,57%

prima.it

Prima Assicurazioni sta ampliando la propria rete di intermediari sul territorio italiano.

Sei un Agente o un Broker e sei in cerca di nuove opportunità lavorative? Visita il sito www.prima.it/intermediari o scrivi una mail ad intermediari@prima.it

[VISITA IL SITO](#)

PERCHÉ SCEGLIERE PRIMA ASSICURAZIONI?

Prima Assicurazioni offre ai propri partner:

- Tariffe competitive
- Account Manager dedicato
- Fasi di preventivazione veloci e intuitive
- Rapida gestione e liquidazione dei sinistri

CHI È PRIMA ASSICURAZIONI?

Prima Assicurazioni è un'agenzia che distribuisce in Italia i prodotti auto, moto e furgone di Geaf Lakes Insurance (gruppo Munich RE), Inq Italia e Inq Deminor (gruppo Swiss RE). Negli ultimi anni Prima si è affermata come leader nel mercato italiano, raggiungendo il traguardo di 931.889 clienti 28M in appena 5 anni.

[SCARICA LA BROCHURE](#)

Comparasemplice.it

Tasso di apertura 17,93% e click 8%

Comparasemplice.it

Entra a far parte della nostra rete di intermediari assicurativi

[SCOPRI DI PIÙ](#)

Comparasemplice Broker Business Partner

NO LIVELLI MINIMI
Non richiediamo la garanzia di livelli minimi di produzione

PRODOTTI ESCLUSIVI
Incentivi e alti guadagni con tagliatori (acc. poli. ASI)

TUTELA PORTAFOGLIO
Garantiamo la fidelità dei rapporti con i clienti scoperti

Cosa ti offriamo

Il nostro obiettivo è di consolidare la competenza di tutti i nostri AMBROSI MERCANTIA ALLA MASSIMA VIRTU' E GARANTIRCI UNO DEI RELAZIONAMENTI PIÙ EFFICACI E PROFICUI.

- Possibilità di incrementare i guadagni con tagliatori (acc. poli. ASI)
- Forte tutela del portafoglio clienti
- Pratiche accelerate sul mercato delle polizze vita
- Senza bisogno di garantire livelli minimi di produzione

Facile.it Partners

Tasso di apertura 19,24% e click 7,35%

facile.it
PARTNER NETWORK

Chiamaci per saperne di più
[0255551009](tel:0255551009)

COLLABORA CON FACILE.IT

Facile.it Broker di Assicurazioni S.p.A.
Attende nuovi intermediari assicurativi in tutto il territorio italiano. Affidamento sta supportando più di 2.500 collaboratori e lavoratori da remoto tramite tecnologia, strumenti e competenza.

Cosa offre?

TECNOLOGIA ALL'AVANGUARDIA
Una piattaforma tecnologica per preventivare. Sei il miglior Agente Assicurativo online.

NUOVE OPPORTUNITÀ DI GUADAGNO
Commissione fino al 20% del premio di polizza, relativi agli intermediari online.

UN CONSULENTE DEDICATO
100 esperti per fornire consulenza nelle pratiche di pre e post-vendita.

[SCARICA LA BROCHURE](#)

Annuncio di reclutamento sul sito e sulla newsletter di www.ioassicuro.it

L'annuncio Reclutamento Intermediari sarà pubblicato in evidenza all'interno del nostro articolo sulle Offerte di Lavoro del Mese dell'anno 2022 di www.ioassicuro.it (vedi come esempio dell'articolo quello al seguente link <https://www.ioassicuro.it/le-offerte-di-lavoro-di-aprile-del-settore-assicurativo-216.jsp>) che sarà rilanciato su tutti i nostri canali social e contestuale inserimento dell'annuncio all'interno della nostra newsletter mensile dedicata alle offerte di lavoro (che verrà inviata via mail agli oltre 15.857 intermediari iscritti al sito* e pubblicata su tutti i canali social indicati **in rosso** nella slides 3 e 4 di questa presentazione)

Annuncio in evidenza sull'articolo



Annuncio in evidenza sulla newsletter

Tasso di apertura medio newsletter 25% e click 10%



Intervista redazionale

Esempi di interviste svolte



Salvatore Infantino
intervista
Marco Mazzucco
AD di Blue Assistance e
Direttore Vita e Welfare di
Reale Group
*"L'evoluzione del
settore salute e
assistenza
oggi in Italia"*

Le interviste di IO Assicuro ai
managers del settore assicurativo

IO ASSICURO



Salvatore Infantino
intervista
Marco Bartolozzi
CEO Yolo Broker s.r.l.
CEO & Founder Bartolozzi
Assicurazioni Broker s.r.l.
*"Insurtech, prodotti
instant, on demand,
pay-per-use a
disposizione di Agenti
e Broker"*

Le interviste di IO Assicuro ai
managers del settore assicurativo

IO ASSICURO

L'intervista sarà pubblicata su www.ioassicuro.it e sulla nostra pagina YouTube e rilanciata alla nostra community online su tutti i canali social (in modalità videointervista, podcast o intervista scritta).

Campagna di comunicazione

Piano annuale di comunicazione pubblicazione notizie, interviste e articoli sulla Compagnia o intermediario sui seguenti canali di informazione della nostra community di professionisti del settore assicurativo:

- Web (IoAssicuro.it - Il portale di chi cerca e offre lavoro nel mondo delle assicurazioni);
- Profili personali e gruppi LinkedIn settoriali (Intermediario Assicurativo - Job Profiles Assicurazioni)
- Pagine e gruppi Facebook (Pagina FB IoAssicuro - Gruppo FB Intermediario Assicurativo)
- Profilo Twitter di Salvatore Infantino

I nostri servizi di Comunicazione, Recruiting e Formazione

- Attività di comunicazione ed employer branding - quotata per campagne semestrali
- Consulenza per la definizione della value proposition - quotata per giornata/uomo
- Servizi di ricerca - engagement e selezione impiegati e manager di Compagnie, Agenzie e Società di Brokeraggio - % su RAL - intermediari sez. A ed E del RUI - fee mensile per la copertura dei costi + gettoni per presentazione e/o inserimento
- Formazione, consulenza e coaching per l'inserimento e la fidelizzazione degli intermediari in A ed E - giornata/uomo docente + giornata/uomo progettista
- Formazione alle rete su intero processo di recruitment o parti di esso - giornata/uomo docente + giornata/uomo progettista
- Corsi per il recruiting di intermediari e sviluppo della rete commerciale e per lo sviluppo della vendita di prodotti assicurativi