ELTIQ

daily welfare

PIANO DI SVILUPPO

INDICE

IL PROGETTO ELTIQ INTRODUZIONE **2**
1. ELTIQ Daily welfare 2
2. Vision, Mission, Valori 4
   Vision 4
   Mission 4
   Valori 4
3. Cos'è un piano mutualistico 4
4. I nostri programmi di welfare 4
   Welfare della famiglia 5
   Welfare lavoro 5
   Welfare Ambientale 5
   Welfare Culturale 5
   Welfare Turismo 5
   Welfare Economico 6

ELTIQ DAILY WELFARE CREA ELTIQ PAY **6**
5. ELTIQ Pay 6
6. Il market place – aumentiamo il potere d'acquisto – 8

L'ORGANIZZAZIONE DI ELTIQ DAILY WELFARE **9**
7. Organigramma e funzionigramma 9
8. Procedure 10
9. Modello organizzativo e gestionale 10

L'ORGANIZZAZIONE PROMOZIONALE **10**
10. La nostra organizzazione promozionale 10
    La figura del socio coordinatore 10
    La figura del socio promotore 11
    Gestione dei soci coordinatori e contributi 11
    Organizzazione della rete Eltiq sul territorio nazionale: 12
11. ELTIQ Meet 12
    Come opera Eltiq Meet 12
    Gestionale 13
    Marketing e comunicazione 13
    Istituzione sede regionale 14
    Raccolta piani mutualistici 14
12. Target e mercato di riferimento 14
13. Siamo integrativi e non sostitutivi (le nostre convenzioni) 16

IL PIANO DI SVILUPPO **17**
14. Cronoprogramma dello sviluppo territoriale, 17
    ECONOMICS 17
15. Competitor e SWOT Analisis 17
16. business model canvas 19
17. Business plan 21
18. Proposta agli investitori 22

IL PROGETTO ELTIQ INTRODUZIONE

1. ELTIQ Daily welfare

ELTIQ - daily welfare Società di Mutuo Soccorso è la sintesi di quindici anni di ricerca e sviluppo nel settore della telemedicina, nell'efficientamento dei processi organizzativi e gestionali di welfare e nell'erogazione di beni e servizi sanitari attraverso un percorso che si articola in ambito istituzionale con la specifica mission di garantire a tutti i massimi standard sanitari.

Il modello organizzativo ideato, infatti, propone un sistema sanitario che parte dall'analisi delle esigenze medico-assistenziali del territorio per offrire, attraverso un sistema di strutture sanitarie organizzate su percorsi di salute e coordinate da una workstation, precise soluzioni alle specifiche esigenze.

Ciò posto, al fine di garantire il raggiungimento degli obiettivi prefissati e assicurare i massimi standard sanitari a tutti, in particolare ai più bisognosi, per completare il modello organizzativo, mancava un elemento etico di sussidiarietà che potesse sostenere i bisogni delle collettività interessate. Tale strumento è stato dunque individuato nella "Società di Mutuo Soccorso" che, per i propri valori fondanti e per la natura giuridica, riunisce i requisiti utili e necessari al conseguimento dello scopo.

Nel 2016, iniziava pertanto una stretta collaborazione con due delle maggiori società di mutuo soccorso italiane operanti nel campo della sanità integrativa; partecipazione, questa, che consentiva di evidenziare, attraverso una SWOT Analysis, tutte le criticità del panorama mutualistico italiano, trasformandole in punti di forza e opportunità per l'avvio del progetto pilota di una innovativa Società di Mutuo Soccorso.

La sperimentazione del nuovo soggetto mutualistico durava circa 4 anni, nei quali venivano testate ipotesi di sostegno integrativo, modelli di welfare e procedure che ottimizzassero tempi e fruibilità dei servizi proposti, giungendo così ad una concreta unicità nel settore.

Partendo dunque da una visione etica, è stato attualizzato il concetto di "fare mutua" per costruire un'identità improntata sull'innovazione di tutti i processi gestionali, sia interni che nei confronti dei soci, ma soprattutto sull'adeguamento dei servizi erogati ai bisogni quotidiani.

Infatti, le principali caratteristiche che differenziano il modello mutualistico realizzato rispetto ai maggiori competitor, risiedono nella completa informatizzazione delle procedure – sia nel controllo di gestione che nel rapporto con i soci - che consente di garantire sempre una pronta risposta; nella realizzazione di servizi dedicati agli stranieri, ai turisti che transitano sul nostro territorio, agli immigrati o alle strutture ricettive ma, soprattutto, nel fatto che il dato sanitario inteso come sussidio verso i soci o rimborso delle spese mediche costituisce un mero punto di partenza.

Il modello ideato estende il proprio impegno in tutti i momenti della giornata del socio, fornendo il proprio supporto al lavoro, alla perdita di occupazione, allo studio, al tempo libero e alla famiglia, fino anche al coinvolgimento degli animali domestici, prendendosi cura del welfare dell'intera giornata e garantendo al socio tutele integrative a quelle già previste in ambito pubblico e privato.

In tal senso, nell'esperienza decennale maturata a fianco delle altre realtà, il progetto pilota ha realizzato uno sviluppo capillare della propria organizzazione promozionale su tutto il territorio nazionale attraverso il coinvolgimento di una rete finalizzata all'attività di proselitismo del nuovo concetto mutualistico, articolata su due livelli: la figura di Socio Coordinatore e di Socio Promotore. La rete ha avuto un rapido sviluppo che si può attribuire a due principali fattori: l'innovazione dei servizi e la rapidità dei processi garantiti dall'informatizzazione del sistema ideato.

Il progetto pilota ha inoltre permesso di individuare le più idonee soluzioni comunicative, in termini di sistemi "on-line" e "off-line" e di linguaggio, finalizzato a rendere la comunicazione, diretta, comprensibile ed efficace soprattutto in relazione alla logica poco conosciuta del sistema mutualistico.

Attraverso la struttura così ideata, è stato inoltre possibile testare e perfezionare le procedure interne e attirare l'attenzione dei maggiori player nazionali e internazionali fino a coinvolgere Partner quali: Postevita, International Care Company, Sigma Dental, Nobis, Unipol, RGA, Konsumer.

Questo è dunque un altro importante elemento di innovazione ma soprattutto di serietà e certezza che viene garantito ai soci, in quanto tutti i servizi erogati non sono autogestiti bensì sono assicurati e riassicurati.

La costante attività di ricerca e sviluppo e la visione ad ampio raggio del concetto di welfare, che caratterizza il senso del progetto, ha infine consentito la realizzazione di un modello organizzativo per il sostegno e lo sviluppo di startup e disoccupati in cerca di lavoro, mediante l'erogazione di servizi di consulenza, sanitari, corsi di formazione e l'accesso al credito attraverso politiche di microcredito.

La sperimentazione ha inoltre portato ad una adeguata strutturazione degli uffici e individuazione di risorse professionali qualificate, adeguate al conseguimento degli obiettivi dei diversi programmi.

L'esperienza consolidata grazie al lavoro decennale di ricerca e sviluppo ha pertanto fatto maturare un importante know-how di alto profilo che, insieme ai positivi risultati delle aree test, al perfezionamento dei processi, alle partnership ed alla presenza di circa 5000 soci, ha dato sostanza ad una realtà esclusiva a livello nazione, consentendo il conferimento dei beni materiali ed immateriali, soci compresi, nella nuova realtà denominata ELTIQ Daily Welfare, già presente a livello nazionale e che si candida a diventare un riferimento per le politiche di welfare.

ELTIQ Daily Welfare è una società di Mutuo Soccorso, istituita a norma della Legge 15 aprile 1886, n. 3818 e in ottemperanza all'art. 23 del D.L. 18 ottobre 2012, n. 179, che opera come Ente NO-PROFIT e promuove un sistema mutualistico di tipo integrativo, complementare al Servizio Sanitario Nazionale.

2. Vision, Mission, Valori

Vision

ELTIQ Daily Welfare opera secondo un'idea che attualizza il concetto di "fare mutua" ovvero, trasformare il bisogno in un progetto di sviluppo per la comunità. ELTIQ Daily Welfare si propone quindi come un laboratorio aperto alla collettività, al contributo e al coinvolgimento di diversi attori sociali, in una logica di collaborazione.

Mission

Essere integrativi delle tutele, pubbliche e private, assicurando l'accesso ai massimi standard sanitari, in particolare ai bisognosi, attraverso un concetto etico di sussidiarietà dell'individuo e della propria famiglia, intesa come elemento sociale fondamentale.

Valori

Sull'importanza morale della condivisione e dell'accessibilità, ELTIQ Daily Welfare ha costruito la propria identità: integrativa, ricettiva verso qualsiasi profilo sociale, senza distinzioni di alcun tipo. ELTIQ Daily Welfare, attraverso il sostegno delle persone, si propone come un laboratorio aperto alla società e al coinvolgimento dei diversi attori, con dinamiche collaborative.

3. Cos'è un piano mutualistico

Lo strumento di cui si avvale la Mutua per tutelare i propri soci nel momento del bisogno è il piano mutualistico.

Un piano mutualistico è l'insieme di beni e/o servizi che vengono forniti da una Società di Mutuo Soccorso ai propri membri o associati a condizioni più vantaggiose di quelle che si otterrebbero dal mercato. In particolare, per ELTIQ Daily Welfare, un piano mutualistico è l'insieme di tutti i servizi sanitari integrativi al SSN e dei sussidi e rimborsi volti a garantire il principio di tutela della salute e del benessere dei propri Soci.

Le Mutue creano diverse offerte mutualistiche allo scopo di sostenere e tutelare così l'intera collettività associativa. La base del principio mutualistico, infatti, è fare in modo che chi ha poco possa avere tanto per mezzo del contributo degli altri soci[1].

4. I nostri programmi di welfare

ELTIQ Daily Welfare abbraccia un concetto di welfare ad ampio raggio. Il benessere passa attraverso ogni momento della vita della persona, ecco perché ELTIQ Daily Welfare vuole accompagnare il Socio durante tutto l'arco della sua giornata. Il Welfare costituisce un elemento fondamentale e imprescindibile, da salvaguardare e migliorare, ELTIQ Daily Welfare si impegna ad integrare e valorizzare le tutele del proprio socio ed ha creato una soluzione chiamata "PROGRAMMA DI WELFARE", ovvero l'insieme di beni e servizi finalizzati al sostegno di alcuni ambiti specifici, ovvero[2]:

1 Allegato 1 – brochure piani mutualistici

2 Allegato 2 – sintesi dei programmi di welfare

Welfare della famiglia

Il programma di welfare "Valore Famiglia" garantisce il supporto necessario per affrontare alcune criticità domestiche come ad esempio: controversi condominiali, esigenze economiche, spese mediche, danni generati da un componente del nucleo familiare. Il programma di welfare prevede il coinvolgimento del capo famiglia nella promozione mutualistica, al fine di consentire un ulteriore supporto economico e l'accesso a scontistiche per beni di uso comune.

Welfare lavoro

Il programma di welfare "Valore Lavoro", nell'ambito del microcredito imprenditoriale, intende fornire ai disoccupati e agli inoccupati uno strumento di reinserimento nel mercato del lavoro e supportare le piccole imprese nell'incremento della propria realtà attraverso un'attività di tutoraggio e di potenziamento del core business con l'ausilio di professionisti nei diversi ambiti aziendali.

Per consentire un ulteriore supporto economico, l'imprenditore viene coinvolto nell'attività di promozione mutualistica ed accompagnato all'accesso a finanziamenti, mediante politiche di microcredito.

Welfare Ambientale

ELTIQ Daily Welfare si impegna attivamente nel promuovere programmi di welfare ambientale per la difesa dell'ecosistema preservando la vita. Attraverso progetti di ricerca e sviluppo di tecniche e tecnologie innovative e per la coltivazione di specie vegetali, colture, l'allevamento di animali, di api, impollinatori, il programma di welfare contribuisce alla conservazione della biodiversità e gli equilibri ecologici. Il programma trova il suo completamento nella divulgazione della cultura ecosostenibile, attraverso l'educazione e la formazione, con il coinvolgimento di famiglie, scuole e aziende.

ELTIQ Daily Welfare, attraverso il supporto di un Partner strategico, altamente qualificato nel settore, si occupa della quantificazione e rendicontazione delle emissioni di CO_2 prodotte dall'attività dell'azienda, rilasciando apposita certificazione e prevedendo un programma per l'abbattimento delle emissioni.

Welfare Culturale

Il progetto di welfare culturale è un programma di promozione delle attività scientifiche, culturali e sociali volto alla realizzazione di percorsi culturali che contribuiscono, oltre che alla crescita personale, al miglioramento delle condizioni di salute, nel percorso prognostico di specifiche patologie.

Welfare Turismo

I lavoratori stranieri sono 2.374.000 e rappresentano il 10,3% del totale degli occupati. Di questi, 2.068.000 (l'87,1%) sono lavoratori dipendenti. Tra i lavoratori dipendenti stranieri, il 22,5% (465.000) è occupato a tempo determinato e il 24,4% (579.000) ha un lavoro part time.

Si tratta di lavoratori che per le professioni che svolgono devono essere considerati vulnerabili perché hanno redditi bassi e un futuro incerto.

Eltiq daily welfare intende fornire il proprio contributo, sostenendo tale fenomeno attraverso servizi mutualistici finalizzati all'integrazione delle tutele ed al miglioramento delle condizioni di vita, attraverso copertura sanitaria, economiche, corsi di formazione.

Welfare Economico

ELTIQ Daily Welfare per consentire l'aumento del potere di acquisto dei propri soci, ha creato un'innovazione nel settore dei servizi finanziari, realizzando una soluzione tecnologicamente evoluta chiamata Eltiq Pay.

Ogni socio di ELTIQ Daily Welfare avrà la possibilità di avere un conto corrente di ELTIQ Pay a condizioni agevolate. ELTIQ Daily Welfare ha creato, inoltre, un Market Place all'interno della muta nel quale tutti i soci possono vendere ed acquistare beni e servizi.

Ogni correntista di ELTIQ Pay ha a disposizione un borsellino virtuale, alimentato da un cash-back garantito da ELTIQ Pay e derivante dall'utilizzo dei servizi bancari con il quale può pagare, in tutto o in parte, il bene o servizio richiesto.

ELTIQ DAILY WELFARE CREA ELTIQ PAY

ELTIQ Daily Welfare per dare corso al programma di welfare economico, è in fase di costituzione della società ELTQ Pay SPA che gestirà i servizi bancari per i soci della mutua. Eltiq Pay sarà costituita al 90% da ELTIQ Daily Welfare e al 10% da Wallet SRLS società di servizi della stessa mutua. La mutua secondo la norma può partecipare a investimenti finanziari per accrescere il patrimonio dei soci oppure costituire o partecipare società finanziare o di tale natura. Infatti l'articolo 3 e4 dello statuto sanciscono quanto appena descritto3. Inoltre sul territorio nazionale sono diverse le mutue che partecipano al capitale di banche o viceversa. Ciò si evidenza dalla ricerca giuridica effettuata e da un parere pro veritate redatto da legale incaricato dalla mutua [4]

5. ELTIQ Pay

ELTIQ pay rappresenta l'innovazione in un settore costantemente in evoluzione come quello dei servizi finanziari. L'obiettivo è quello di introdurre nell'industria finanziaria soluzioni tecnologicamente evolute, alternative, dando priorità alla qualità dei servizi e alla sostenibilità, rendendo semplice e completa l'esperienza del cliente privato o business ELTIQ pay vuole essere il catalizzatore di un cambiamento positivo nel panorama finanziario contribuendo anche alla diffusione di comportamenti eco-friendly e di un futuro più sostenibile.

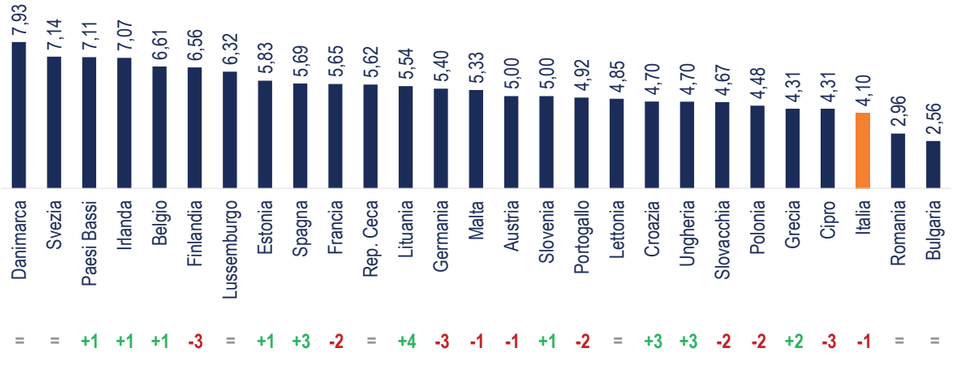
Le banche tradizionali in Italia non riescono a soddisfare le esigenze di servizi e prodotti finanziari digitali all'avanguardia. Secondo una ricerca Condotta da McKinsey nel 2022, l'Italia si posiziona nella fascia meno avanzata in termini di performance nel settore FinTech all'interno della EU.

Le performance FinTech variano in Europa, con il Regno Unito, la Svezia e i Paesi del Nord Europa in testa

Nell'indice di intensità del contante del 2023 (Cashless Society Index), l'Italia si posiziona tra le trenta economie con la più alta prevalenza di contante nel mondo. L'Italia è terzultima in Europa secondo il Cashless Society Index, superando solamente la Romania e la Bulgaria

3 Allegato 3 – statuto societario

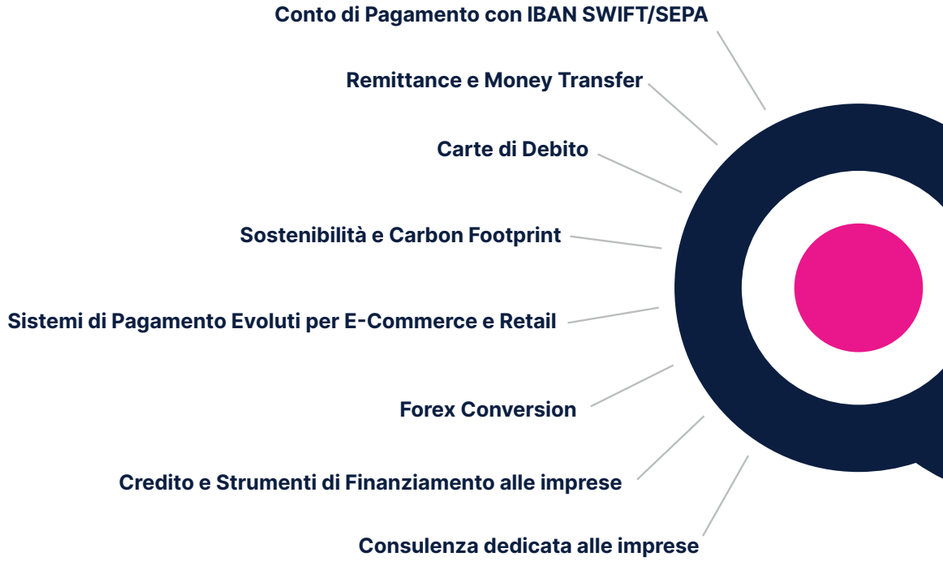
4 Allegato 4 – parere pro veritate



Il settore FinTech in Italia è sensibilmente in ritardo rispetto agli altri paesi dell'UE. Pertanto, ci attendiamo una crescita esponenziale delle transazioni di pagamenti digitali avvicinandosi agli standard internazionali

LA RICHIESTA DI NUOVE SOLUZIONI DI PAGAMENTO è sempre maggiore. Un'indagine recente ha rivelato che il 74,6% degli italiani, cioè 7 su 10 intervistati, desidera utilizzare con maggiore frequenza strumenti senza contanti. Questo rappresenta un aumento significativo del 14,9% rispetto ai risultati dell'indagine del 2020 dove la percentuale si attestava al 59,7%

ELTIQ pay sta sviluppando una piattaforma che integra la finanza tradizionale con le più recenti tendenze di mercato e le esigenze dei clienti, il tutto all'interno di un'unica super App



I RICAVI

Ricavi derivanti da servizi di FinTech Digitali “classiche”

COMMISSIONI SULLE TRANSAZIONI

Possono includere tariffe per effettuare pagamenti, trasferire fondi e altre attività.

SERVIZI DI SCAMBIO VALUTARIO

Guadagno sui relativi tassi di cambio tra diverse valute, oltre alle commissioni aggiuntive.

SOTTOSCRIZIONI PREMIUM

Ricavi da servizi a pagamento o sottoscrizioni a servizi premium per una clientela sofisticata.

IPOTESI VALUTAZIONE		Importo
Valore cliente	Eltiq Pay calcolato con il metodo dei flussi di cassa	€ 757,78
Valore cliente	Banca Intesa calcolato su valore di borsa al 31/12/2023	€ 3.692,31
Valore cliente	Unicredit calcolato su valore di borsa al 19/1/2024	€ 3.200,00
Valore Eltiq Pay	**Calcolato su 3000 clienti**	**€ 2.273.325,82**

6. Il market place – aumentiamo il potere d’acquisto –

- All’interno del gestionale di ELTIQ Daily Welfare, sarà aperta un’area dedicata al Market Place.
- Ogni socio di ELTIQ Daily Welfare avrà la possibilità di offrire qualsiasi tipo di bene o servizi ai soci della Mutua, riservando prezzi in convenzione e più vantaggiosi rispetto a quelli di mercato, potendo comunicare a tutti eventuali offerte o promozioni.
- Il socio di ELTIQ Daily Welfare avrà la possibilità di cercare il bene o il servizio di cui necessita e richiederlo a chi lo offre, utilizzando la propria area personale del gestionale.
- Ogni correntista di ELTIQ Pay avrà a disposizione un «BORSELLINO VIRTUALE» con il quale potrà pagare, in tutto o in parte, il bene o servizio richiesto e che si alimenta attraverso l’utilizzo dei servizi bancari ed un cashback garantito dal fornitore.
- Il fornitore garantirà una % di sconto all’acquirente, una fee al gestore del servizio (ELTIQ Daily Welfare) ed una % di cashback che alimenterà il «BORSELLINO VIRTUALE».
- ELTIQ Pay provvederà a pagare il fornitore per conto del socio che ha utilizzato il «BORSELLINO VIRTUALE».

L’ORGANIZZAZIONE DI ELTIQ DAILY WELFARE

7. Organigramma e funzionigramma

COMITATO DI PRESIDENZA	CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	SEGRETERIA
	DIRETTORE GENERALE	• Assistente Ufficio di Presidenza • Gestione e Controllo Certificazioni Qualità

UFFICIO AMMINISTRAZIONE	UFFICIO TECNICO-GIURIDICO	UFFICIO MARKETING E PROMOZIONI	
• Contabilità - Cassa	• Piani mutualistici	• Ricerca e sviluppo	
• Controllo di gestione • Responsabile acquisti e gestione budget • Programmazione finanziaria e business plan • Giuslavoristico • Fiscale e tributario	• Convenzioni • Rapporti con i partners • Consulenza legale • Atti e contratti • Contenzioso • Gestione sussidi • Bandi	**Divisione Promozione** • Promozione mutualistica • Rapporti con i coordinatori • Comunicazione con i soci • Recruiting	
• Gestione nuovi soci • Supporto informatico soci		**Divisione Marketing e Comunicazione** • Aggiornamento sito • Comunicazione web-social • Campagne promozionali • Eventi • Marketing digitale	**Divisione Editoriale** • Redazione e controllo grafico dei documenti • Redazione comunicati • Rassegna stampa • Piani editoriali social • Redazione newsletter • Formazione • Comunicazione coordinata

COMITATO SCIENTIFICO	CENTRO STUDI - SVILUPPO - RICERCA	COMITATO PER LE ATTIVITÀ FILANTROPICHE

Il funzionigramma è in allegato[5]

5 Allegato 5– funzionigramma

8. Procedure

Ogni attività è svolta tramite procedure che vengono aggiornate di continuo, gestite e controllate da un responsabile delle procedure, punto di riferimento per il rispetto dei processi, per le previsioni della normativa sulla privacy e per le certificazioni di qualità

9. Modello organizzativo e gestionale

Modello gestione 231 certificazioni di qualità e procedure di attuazione in modo che tutti sappiano cosa fare e destinare le responsabilità dell'attuazione dei processi.

L'ORGANIZZAZIONE PROMOZIONALE

10. La nostra organizzazione promozionale

Eltiq daily welfare prevede una capillare organizzazione promozionale nell'ottica di una copertura totale sul territorio nazionale. La direzione a livello regionale spetta agli ELTIQ Meet: sedi distaccate di Eltiq daily welfare operanti a livello territoriale, con il compito di coordinare la strategia e l'operato dei Coordinatori.

Il lavoro promozionale di base è svolto dai Soci Coordinatori, che coordinano, appunto, il lavoro dei Soci Promotori per quanto riguarda il contatto diretto con le persone intenzionate a sottoscrivere un Piano Mutualistico e dunque a diventare soci di Eltiq daily welfare.

Il Socio Coordinatore è la persona fisica o giuridica di riferimento sul territorio di competenza che ha il compito di coordinare, organizzare e valutare l'operato del proprio team di Soci Promotori, intrattenere i rapporti con coloro che sono interessati all'adesione quale Socio Ordinario o eventuale Socio Promotore e promuovere i principi valoriali e la visione strategica del progetto, attraverso le proprie attività e la divulgazione di materiale informativo, on-line e off-line, verso i propri contatti.

Il Socio Promotore è invece la persona fisica, con adeguata conoscenza del settore mutualistico e delle relative norme, che promuove il messaggio mutualistico attraverso l'incremento dei Soci Ordinari e la sottoscrizione dei Piani Mutualistici.

La figura del socio coordinatore

Il Socio Coordinatore è la persona fisica o giuridica di riferimento per Eltiq daily welfare sul territorio di competenza e viene individuato da ELTIQ stessa.

Intrattiene i rapporti con persone fisiche o giuridiche interessate all'adesione ad Eltiq, quale Socio Ordinario o eventuale Socio Promotore. Distribuisce le indennità ai Soci Promotori che coordina, in funzione ai risultati conseguiti ed alle proprie valutazioni sul rendimento.

Ogni Socio Coordinatore si farà carico di un team composto da almeno 3 Soci Promotori.

Il Socio Coordinatore si occupa di:

- prendere contatti con persone, fisiche o giuridiche, interessate all'adesione ad Eltiq, quale Soci Ordinario o eventuale Socio Promotore;
- condividere e promuovere i principi valoriali e la visione strategica di Eltiq, attraverso le proprie attività, la divulgazione di materiale informativo, on-line e off-line, verso i propri contatti, convincendoli ad aderire ad Eltiq;
- promuovere, coordinare e organizzare, in condivisione e previa autorizzazione di Eltiq, corsi di formazione, sia di iniziativa che su disposizione della Sede Nazionale, per i Soci Promotori con il fine di permettere agli stessi di avere adeguata conoscenza della materia mutualistica, della sanità integrativa in genere e delle innovazioni di Eltiq;
- Assicurare assistenza ed il backoffice ai Soci Ordinari presenti sul proprio territorio.

La figura del socio promotore

Il Socio Promotore è la persona fisica, con adeguata conoscenza del settore mutualistico e delle relative norme, che promuove il messaggio mutualistico attraverso l'incremento dei Soci Ordinari e la sottoscrizione dei Piani Mutualistici.

Tra i principali compiti del Socio Promotore si elencano:

- presenta i Piani Mutualistici a persone fisiche o giuridiche trasmettendo i principi mutualistici e convincendo i propri interlocutori ad aderire a Eltiq, previa sottoscrizione di Piani Mutualistici o Convenzioni (in caso di persone giuridiche, enti, associazioni ecc.) fornendo loro adeguata informativa in merito;
- individua e segnala al proprio Socio Coordinatore, eventuali persone fisiche o giuridiche con le quali articolare accordi di convenzione o realizzare Piani Mutualistici dedicati, in presenza di una collettività che conta un numero adeguato di persone;
- Segnala al proprio Socio Coordinatore, ogni circostanza, strategica o direzionale, di interesse per Eltiq;

Gestione dei soci coordinatori e contributi

La costituzione della sede regionale prevede un contributo mensile, erogato dalla Sede Nazionale, pari a € 1.000 che il coordinatore potrà utilizzare per le spese di struttura.

Tale contributo sarà erogato a partire dal raggiungimento degli obiettivi previsti al mese 6 come previsto dal business plan di progetto. L'obiettivo si considera raggiunto in relazione al numero dei nuovi soci e dei promotori previsti dal programma.

Il contributo può essere revocato dalla sede centrale qualora per 6 mesi, dall'erogazione dello stesso, non sia rispettato il programma.

La sede centrale si riserva la facoltà di revocare il mandato come Eltiq Meet qualora il coordinatore non dovesse rispettare le policy aziendali.

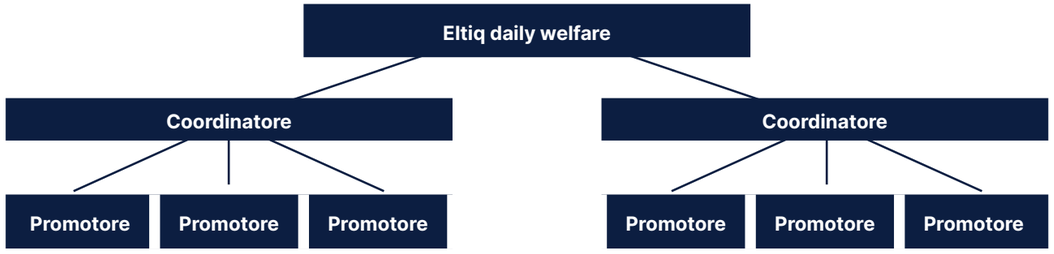
Il Socio Coordinatore responsabile del Meet ha la facoltà di costituire sul territorio della propria regione, previa autorizzazione della sede centrare, gli Eltiq Point, ovvero sportelli gestiti da altro Socio Coordinatore che hanno la funzione di backoffice e di presidio di contatto diretto con gli associati e tutti gli interessati all'offerta mutualistica.

I principali compiti che caratterizzano l'attività degli Eltiq Point sono i seguenti:

- incrementare il numero di Soci sul territorio;
- fornire informazioni ai soci, proponendo soluzioni alle loro criticità;
- cooperare con tutta la rete di Eltiq per promuovere il messaggio mutualistico sul territorio.

Raggiunto l'obiettivo del sesto mese il socio coordinatore responsabile del Meet, oltre al contributo mensile citato precedentemente, percepirà dalla sede centrale un contributo del 2% delle indennità di promozione, per la gestione dei nuovi coordinatori sul proprio territorio.

Il Socio Coordinatore responsabile del Meet, settimanalmente, compilerà un report predisposto dalla sede centrale, che sintetizza l'andamento delle attività sul territorio di riferimento.



Organizzazione della rete Eltiq sul territorio nazionale:

11. ELTIQ Meet

ELTIQ costituirà in ogni regione una Sede Territoriale che rappresenterà un vero e proprio distaccamento della Sede Centrale. Il programma triennale prevede l'apertura di uffici chiamati "ELTIQ Meet" in tutte le regioni, raggiungendo così la totalità del territorio nazionale. Per raggiungere l'obiettivo prefissato ed attivare le relative sedi, è stato stabilito un ordine di Regioni secondo una priorità determinata dai seguenti parametri:

- Densità di popolazione;
- Dimensione geografica;
- Risorse umane di riferimento.

Le sedi territoriali di Eltiq, dislocate nelle singole Regioni, saranno una estensione, anche giuridica, della sede legale/nazionale assumendo la funzione di "sede distaccata" con relativa comunicazione alla Camera di Commercio ed evidenza nella Visura Camerale di Eltiq.

Il domicilio delle sedi territoriali sarà individuato presso l'ufficio del Socio Coordinatore (se disponibile) o altro luogo dedicato, dove il pubblico può avere accesso. In questo caso previo specifica autorizzazione della Sede Nazionale.

Come opera Eltiq Meet

Gli "Eltiq Meet" ovvero le sedi territoriali gestite da risorse individuate da Eltiq, avranno un ruolo centrale per la guida e la pianificazione della strategia di promozione sul territorio di riferimento. La sede locale deve dare fisicità alle attività di Eltiq e all'interno deve avere risorse adeguatamente formate dalla Sede Nazionale.

I principali compiti che caratterizzano l'attività degli ELTIQ Meet sono i seguenti:

- Individua le esigenze del territorio per le quali Eltiq può esprimere soluzioni mutualistiche: ciascun territorio registra le proprie criticità ed Eltiq ha intenzione di contribuire con specifiche progettualità;
- Si relaziona con Enti Locali e Pubbliche Amministrazioni: la sede territoriale intrattiene rapporti con le Amministrazioni locali per creare sinergie, individuando possibili soluzioni di welfare cittadino da sviluppare o programmi di supporto delle fasce di popolazioni più bisognose, attraverso l'articolazione di programmi di sussidiarietà o iniziative filantropiche;
- Intrattiene i rapporti con personalità istituzionali: la sede territoriale individua e comunica alla Sede Centrale personalità di carattere istituzionale, dello spettacolo, della comunicazione, religiose ecc., con le quali è possibile intraprendere progetti o programmi. Ne cura le relazioni comunicando gli esiti alla Sede Centrale che si occupa delle relazioni strategiche ed istituzionali coinvolgendole, o articolando di concerto con queste, nelle diverse iniziative;
- Informa costantemente la Sede Centrale sulle novità di rilievo presenti sul territorio;
- fornisce informazioni sul contesto politico, sociale e lavorativo del territorio tanto da poter eseguire una corretta analisi delle diverse realtà;
- procede alla profilazione delle realtà territoriali, facilitando valutazioni di tipo statistico e progettuale;
- incrementa i Soci Promotori ed i Soci Ordinari sul territorio;
- estende l'attuale network sanitario, aggregando altre strutture (poliambulatori, centri analisi, medici, realtà sanitarie in generale) attraverso le procedure di convenzionamento previste;
- Individua progetti filantropici ed ambientali da sostenere: la Sede Territoriale esprime tutti i valori di Eltiq, fra i quali il supporto e la partecipazione diretta ad iniziative di beneficenza e filantropia, che individua e comunica, per l'approvazione, alla Sede Centrale;
- Individua associazioni benefiche ed ambientaliste da affiancare e supportare: in accordo ai principi etici con cui opera Eltiq, la Sede Territoriale identifica associazioni di beneficenza da supportare nello sviluppo delle attività da queste promosse;
- Le sedi territoriali di Eltiq, dislocate nelle singole Regioni, saranno una estensione, anche giuridica, della sede legale/nazionale assumendo la funzione di "sede distaccata" con relativa comunicazione alla Camera di Commercio ed evidenza nella Visura Camerale di Eltiq.

La gestione delle sedi territoriali sarà affidata a risorse selezionate direttamente da Eltiq. I responsabili della Sede resteranno tali al netto di decisioni della Sede Centrale.

Negli uffici saranno esposti i colori e i materiali di comunicazione (poster, roll-up ed espositori) al fine di garantire un unico linguaggio comunicativo con la Sede Nazionale.

Gestionale

Le sedi territoriali di Eltiq, avranno a disposizione un account sull'area riservata del sito www.eltiq.it attraverso la quale potranno:

- inserire i nominativi dei nuovi Soci Ordinari per la sottoscrizione di piani mutualistici;
- controllare l'attività di sottoscrizione e la diffusione dei piani mutualistici da parte dei propri Soci Promotori;
- verificare le modalità e l'avvenuto pagamento dei piani mutualistici da parte dei nuovi Soci Ordinari;
- effettuare statistiche dei Piani Mutualistici erogati per singolo Socio Promotore e la progressione delle indennità di promozione;
- aprire account ai nuovi Soci Promotori individuati.

Marketing e comunicazione

La comunicazione istituzionale sarà stabilita ed approvata dalla Sede Nazionale, questa invierà ogni supporto comunicativo, sia on-line che off-line, alla sede territoriale che provvederà a diffonderlo.

La sede territoriale dovrà esporre le insegne di Eltiq (targhe, vetrofanie, totem, espositori da banco ecc.) che riceverà, utilizzando gli elementi del pacchetto di comunicazione coordinata (carta intestata, loghi, e-mail, biglietti da visita) che l'Ufficio Marketing e Comunicazioni provvederà a fornire.

La comunicazione verso canali tradizionali e web dovrà essere coerente con la policy e gli orientamenti stabiliti dall'Ufficio Marketing e Comunicazioni di Eltiq, che informerà la sede territoriale con specifiche comunicazioni, regolamenti, procedure, circolari e manuali di "Brand Identity" (Allegato n. 1).

Istituzione sede regionale

Gli Eltiq Meet saranno aperti da Eltiq e presieduti da una risorsa dipendente e individuata dalla Sede Centrale che sarà adeguatamente formata e affiancata dal responsabile dello sviluppo degli ELTIQ Meet per un periodo pari a tre mesi.

Le sedi territoriali erogheranno beni e servizi verso persone fisiche e/o giuridiche, fornendo in particolar modo le seguenti tipologie di servizi:

- Piani Mutualistici;
- Programmi di welfare aziendale;
- Programmi di welfare familiare;
- Programmi di welfare ambientale;
- Servizi di consulenza alle imprese e ai privati;
- Programmi e corsi di formazione;
- Garanzie e fideiussioni;
- Analisi e individuazione di soluzioni finanziarie;
- Info Point per stranieri.

Raccolta piani mutualistici

Le sedi regionali dovranno impegnarsi a rispettare il programma di reclutamento dei nuovi soci Coordinatori e Promotori e la sottoscrizione dei Piani Mutualistici, con le relative progressioni numeriche e di specie, come elencate nell'allegato 2.

Le indennità di promozione per il coordinatore saranno pari al 20% del contributo associativo, lo stesso avrà facoltà di determinare una parte della suddetta percentuale da destinare ai propri promotori.

12. Target e mercato di riferimento

Quando sono state sviluppate le nostre offerte mutualistiche, abbiamo rivolto l'attenzione principalmente a quella parte di popolazione esclusa dalle altre mutue o dalle assicurazioni e siamo partiti da chi, non avendo possibilità di accedere alle cure mediche perché troppo onerose, non poteva permettersi a maggior ragione una polizza sanitaria.

Nel 2021 uno studio del CENSIS ha rilevato come circa 14 milioni di italiani abbiano rinunciato alle visite mediche perché troppo onerose o liste di attesa nel pubblico troppo lunghe; quindi siamo partiti da quella fascia di popolazione, creando piani mutualistici accessibili anche agli indigenti e bisognosi, con contributi associativi molto bassi che consentissero comunque adeguati rimborsi sanitari per sostenere le principali ed irrinunciabili esigenze sanitarie.

Un altro ambito al quale ci siamo rivolti, anche questo inedito per il mercato, sono stati gli stranieri. Mutue ed assicurazioni, richiedono la cittadinanza italiana per erogare una polizza sanitaria, dalla nostra analisi abbiamo evidenziato come, il 14% del PIL del nostro paese è costituito dal turismo, viviamo in una società multi etnica, parlare ancora di cittadinanza italiana sembrava superato, pertanto abbiamo studiato

specifiche soluzioni mutualistiche per gli stranieri, siano essi turisti che transitano per un breve periodo sul nostro territorio (le polizze di altre mutue ed assicurazione hanno tutte durata annuale e non prevedono soluzioni per turisti in transito), siano essi immigrati per vari motivi.

Altro elemento imprescindibile del nostro programma, è l'individuo, per sua quotidianità e per la propria famiglia. Nel caso di specie, il rimborso delle spese sanitarie sostenute si trasforma da core business a punto di partenza, infatti sono previste numerose tutele che vanno a sostenere le diverse esigenze

quotidiane, fino ad arrivare alla possibilità di aumentare le entrate economiche mensili, per migliorare le condizioni finanziarie domestiche.

Infine, l'ambito lavorativo costituisce l'altro target di riferimento grazie alle soluzioni che sostengono il lavoro, la ricerca di lavoro, la tutela dei dipendenti e l'incremento dei servizi e di benefici, anche economici, a favore delle aziende e degli imprenditori.

Il singolo in generale e le collettività che uniscono le singole individualità, (associazioni, aziende, sindacati ecc) diventano il nostro principale bacino di utenza.

Pertanto è stato fatto lo studio della Buyer Personas che ha restituito i seguenti elementi:



LUISA GUIDI
Consulente

ETÀ 49
GENERE DONNA
EDUCAZIONE LAUREA
PERSONALITÀ ESTROVERSA
STATO CIVILE NUBILE
TECNOLOGIA MEDIO-BASSO

OBIETTIVI
Avere più tempo per la famiglia
Automatizzare alcuni processi di gestione finanziaria familiare, comprese le spese mediche.

BRAND
Louis Vuitton
Prada
Chanel
Netflix
Spotify

BIOGRAFIA
Dopo un'ottima carriera universitaria mi specializzo nel ramo della consulenza, gestendo diversi team operativi di cui devo controllare le spese. Sono sposata da 9 anni e madre di due figli; nel tempo libero amo stare con i miei figli.

BISOGNI
Ottimizzazione del proprio tempo
Digitalizzazione dei pagamenti per la propria copertura sanitaria e per quella dei suoi figli

INTERESSI
Moda
Cucina
Medicina

COSA PAGA
INPS
Bollo Auto
ASL



GUGLIELMO CESAREI
Geometra

ETÀ 65
GENERE UOMO
EDUCAZIONE GEOMETRA
PERSONALITÀ IMPACCIATO
STATO CIVILE SPOSATO
TECNOLOGIA BASSO

OBIETTIVI
Andare in pensione
Scrivere un libro di poesie
Garantire un futuro ai propri figli.

BRAND
Apple
Amazon
Facebook

BIOGRAFIA
Ho frequentato le scuole dell'obbligo dai salesiani. Dopo il diploma di geometra ho lavorato saltuariamente in uno studio del mio paese. Oggi collaboro con diversi architetti ed ingegneri nella provincia di La Spezia.

BISOGNI
Avere informazioni chiare sui servizi della mutua
Facilità di utilizzo delle piattaforme

INTERESSI
Poesia
Cinema
Pesca

COSA PAGA
Spese di casa
Bollo auto
TV satellitare
Mutuo della figlia

13. Siamo integrativi e non sostitutivi (le nostre convenzioni)

Un altro dei nostri punti di forza risiede nel fatto che “siamo integrativi e non sostitutivi” ovvero abbiamo sviluppato il nostro modello organizzativo e le nostre soluzioni, in modo da non essere competitor di nessuno, al contrario i nostri servizi, erogabili anche singolarmente, possono integrare o completare, altre offerte mutualistiche o assicurative, senza che con queste siano incompatibili o sovrapponibili.

Questa logica ci ha permesso di realizzare e sottoscrivere, contratti di fornitura di servi mutualistici con diverse realtà associative eterogenee e con esigenze specifiche, concludendo accordi di convenzione che hanno coinvolto i seguenti partners:

- Sindacato Confunisco: accordo per l’erogazione di servizi mutualistici agli iscritti al sindacato ed ai clienti di 80 CAF sul territorio nazionale che saranno formati quali promotori mutualistici e diventeranno ELTIQ Point;
- Istituto dei Frati Francescani dell’Immacolata: per la copertura sanitaria di 50 seminaristi stranieri extra UE con permesso di soggiorno per motivi di studio;
- Avio Solution srl: che ha prodotto un elicottero unico sul mercato con 7 brevetti che sarà dotato del servizio di telemedicina organizzato specificamente per l’azienda;
- Feder Lavoratori: sindacato che conta 400.000 iscritti e 750 CAF a livello nazionale. Il contratto di convenzione prevede l’inserimento di un piano mutualistico nella tessera di tutti gli associati, in modo che al rinnovo di questa ogni iscritto possa avere i servizi offerti dalla Mutua, inoltre prevede la formazione dei CAF come promotori mutualistici, l’istituzione di un ELTIQ Point in ogni centro e l’apertura di un ELTIQ Meet in ogni regione che possa coordinare l’attività dei CAF nella regione di competenza.
- SkaSikura: società di vigilanza e sicurezza che ha sottoscritto un contratto di convenzione per l’erogazione dei piani mutualistici e delle relative coperture per i propri dipendenti

IL PIANO DI SVILUPPO

14. Cronoprogramma dello sviluppo territoriale,

di seguito viene schematizzata la progressione dei meet e dei point secondo un ordine regionale stabilito in funzione a fattori logistici.

TABELLA APERTURA MEET E POINT 1° ANNO												
Regione	1° mese	2° mese	3° mese	4° mese	5° mese	6° mese	7° mese	8° mese	9° mese	10° mese	11° mese	12° mese
LAZIO	15 point	15 point	1 meet									
CAMPANIA				15 point	15 point	1 meet						
PUGLIA							15 point	15 point	1 meet			
CALABRIA										15 point	15 point	1 meet
TABELLA APERTURA MEET E POINT 2° ANNO												
SICILIA	15 point	15 point	1 meet									
TOSCANA				15 point	15 point	1 meet						
LOMBARDIA							15 point	15 point	1 meet			
PIEMONTE										15 point	15 point	1 meet
TABELLA APERTURA MEET E POINT 3° ANNO												
VENETO	15 point	15 point	1 meet									
EMILIA ROMAGNA				15 point	15 point	1 meet						
LIGURIA							15 point	15 point	1 meet			
UMBRIA										15 point	15 point	1 meet

	1° anno	2° anno	3° anno
TOTALE APERTURA MEET E POINT	**124**	**124**	**124**

TOTALE APERTURA TRIENNIO	**372**

ECONOMICS

15. Competitor e SWOT Analisis

Sono stati analizzati i seguenti competitors evidenziandone i relativi punti di forza e di debolezza:

MUTUA IRIS

Punti di forza

- piani mutualistici con tariffe agevolate anche su fascia alta con rimborsi fino a 120.000 €, LTC fino a 20.000 all’anno, possibilità di personalizzare un piano mutualistico sul sito.

Punti di debolezza:

- nessuna copertura odontoiatrica tranne su infortuni, poca scelta di servizi, limite di età per ingresso a 70 anni, nessun piano mutualistico per stranieri, mutua non innovativa.

MUTUA CESARE POZZO

Punti di forza

- piani mutualistici aggiuntivi su molte coperture (LTC, odontoiatrica), area ricovero fino a 50.000 € anche per riabilitazione, cure oncologiche e cure croniche.

Punti di debolezza:

- mutua non innovativa, mancanza di telemedicina, durata triennale dei contratti

MUTUA MBA

Punti di forza

- mutua molto conosciuta sul mercato, molti piani a scelta con coperture per diverse esigenze, telemedicina anche in sede.

Punti di debolezza:

- costo dei piani mutualistici molto elevato, recensioni negative dei soci, rimborsi sanitari tardivi, molta burocrazia nella documentazione richiesta, poca chiarezza per i soci nell'identificare gli uffici addetti, numero eccessivo di contenziosi.

MUTUA CAMPA

Punti di forza

- area ricoveri privati con accesso diretto, area odontoiatrica e parto su piani mutualistici per il nucleo familiare, rimborsi ticket 100%

Punti di debolezza:

- costo elevato dei piani mutualistici, età del socio che influisce su costi dei servizi e sulle coperture sanitarie, mutua non innovativa, nessun servizio di tele medicina, durata triennale con vincolo.

FATTORI INTERNI	
PUNTI DI FORZA (+)	PUNTI DEBOLI (–)
• Mutua innovativa • Prezzi competitivi a fronte di piani mutualistici con diversi servizi e tutele • Piani sanitari base (fascia per qualsiasi fascia di reddito) • Piani per stranieri • Piani su misura adatti ad ogni esigenza • Telemedicina DOC24 (APP + AIDA CARE per anziani) • Piano riassicurati • Possibilità per il socio di accedere a consulenze con Professionisti • Valore lavoro • Welfare • Lavoro in team con brainstorming • Importanza alla formazione con particolare attenzione all'aggiornamento dei Professionisti	• Mutua ancora poco conosciuta • Progetto in partenza e quindi tempi di gestione più lunghi

FATTORI ESTERNII	
OPPORTUNITÀ (+)	MINACCE (–)
• Crescita esponenziale con il lancio del nuovo brand • Servizio Sanitario Nazionale in difficoltà dovuto alle molte richieste, alle lunghe attese, al personale medico non sempre adeguato alle esigenze e quindi necessità di accedere a servizi mutualistici • Rete commerciale in crescita per l'attività del Promotore e Coordinatore come figure di Professionisti riconosciute	**Competitors molto conosciuti**

16. business model canvas

Per consentire una maggiore competitività alla Mutua e creare più valore per i soci dando vita ad un nuovo business davvero innovativo è stato analizzato il Business Model Canvas. Attraverso questo sistema è stato individuato il modo con cui **creare, distribuire e catturare valore** per i propri soci/clienti.

Gli elementi analizzati sono i seguenti:

- **Segmenti di clientela**
- **Proposta di valore**
- **Canali**
- **Relazioni con i clienti**
- **Flussi di ricavi**
- **Risorse chiave**
- **Attività chiave**
- **Partner chiave**
- **Struttura dei costi**

Segmenti di clientela:

CAF E AZIENDE

Per quanto riguarda i CAF, proponiamo un'azione capillare di diffusione dei nostri servizi verso i soci/clienti. I CAF saranno puntualmente formati alla promozione dei servizi mutualistici, assicurando così il raggiungimento capillare dei nostri target sui territori regionali

Per quanto riguarda le aziende abbiamo individuato un sistema innovativo di erogazione dei servizi al proprio personale, ovvero attraverso l'acquisto dei piani mutualistici, l'azienda potrà portare in deduzione l'intero costo dei servizi, senza che questi incidano sulle finanze societarie. I dipendenti riceveranno così un ulteriore beneficio per loro stessi e il proprio nucleo familiare. L'azienda riceverà dalla mutua un'indennità di promozione (ovvero un riconoscimento economico) per aver diffuso il messaggio mutualistico verso i propri dipendenti. Attraverso questa soluzione l'azienda avrà un triplice vantaggio: sgravi fiscali, aumento di valore verso i dipendenti, benefici economici. [6]

Proposta di valore: la proposta di valore offerta da Eltiq è data da servizi di welfare innovativi, che abbracciano diversi ambiti; famiglia, lavoro, stranieri, finanziari, erogati con soluzioni inedite. Questo consente non solo di raggiungere fette di mercato tralasciate da altre realtà simili, ma di offrire una vera innovazione che interviene sulla concreta risoluzione di esigenze quotidianamente vissute.

Canali: i canali di distribuzione e il principale momento di contatto con i soci/clienti avviene attraverso i CAF presenti in ogni regione che saranno affiancati dalla sede centrale di Eltiq per tre mesi e resi autonomi nella promozione mutualistica, dando vita a un ELTIQ Point. Al termine dei tre mesi di affiancamento e formazione sarà costituito un ELTIQ Meet che avrà la funzione di coordinare e supportare i Point regionali.

Relazioni con i clienti: il tipo di relazione che viene istaurato con il socio/cliente è di tipo one to one, poiché tutti coloro i quali beneficiano dei servizi mutualistici, diventano soci della mutua. La relazione con i socio/clienti avverrà mediante quattro modalità:

1) attraverso contratti di convenzioni con il responsabile della collettività a cui si rivolge, per garantire i servizi agli appartenenti alla collettività (dipendenti di una società, iscritti ad un sindacato, soci di un'associazione ecc.);

2) mediante un call center che contatterà tutti i soci dei due sindacati (CONFUNISCO e FEDER LAVORATORI) per proporre i servizi mutualistici prima del rinnovo della tessera sindacale (all'interno della quale troveranno già i diversi servizi della mutua;

3) attraverso l'azione dei CAF che proporranno i piani mutualistici ai propri clienti;

4) attraverso una mirata azione "on line" e "off line" finalizzata a informare le collettività delle innovazioni proposte. Infine, i soci della Mutua, riceveranno costantemente informazioni ed aggiornamenti attraverso mailing list, social e messaggistica whatsapp

Flussi di ricavi: il flusso di ricavo generato dalla vendita di prodotti/servizi deriva dal delta tra il costo dei servizi assicurativi e il contributo associativo per quanto riguarda ELTIQ daily welfare mentre per ELTIQ pay dal costo delle transazioni di conto corrente eseguite dai soci/clienti. Per la Mutua i flussi finanziari sono netti perché non soggetta a tassazione in quanto no-profit, per quanto riguarda la IMEL i ricavi seguiranno la tassazione prevista per il settore merceologico.

6 Allegato 6– studio sui vantaggi fiscali

IL PROGETTO ELTIQ

Risorse chiave: le risorse chiave per il corretto sviluppo del programma si identificano in:

- Responsabile amministrativo;
- Responsabile della promozione;
- Formatore;
- Analista finanziario;
- Responsabile delle procedure di antiriciclaggio.

Le citate figure sono presenti dall'inizio del progetto e in possesso del know how necessario e degli skills richiesti per la corretta gestione delle mansioni affidate e il coordinamento degli uffici preposti ai settori.

Attività chiave: le attività chiave si identificano nella costante ricerca e sviluppo di nuove proposte di welfare in funzione alla esigente analizzate; una costante attività di formazione e aggiornamento di tutte le figure professionali e dei promotori mutualistici; una corretta informazione delle nuove iniziative intraprese verso i soci e i partners.

Partner chiave: (paragrafo momentaneamente sospeso nell'attesa di definire tre trattative in corso. Tempo stimato per il closing 08/03 pv)

Struttura dei costi: dal business plan in allegato si evidenzia la struttura dei costi che l'azienda dovrà sostenere

17. Business plan

Considerate le due realtà societarie (Eltiq daily welfare ed Eltiq pay), per chiarezza di descrizione, sono stati calcolati due conti economici separati che tengono conto dei diversi parametri finanziari in relazione alle specifiche attività, oltre a logiche di calcolo che seguono due diversi modelli di business come ad esempio l'assenza di fiscalità nella mutua, presente nella società di capitali, i ricavi per quest'ultima assenti invece nella mutua.

Pertanto sono stati redatti due business plan per le singole società e un conto economico complessivo di progetto che somma il risultato del fondo mutualistico (in parte destinato ai soci sostenitori) sommato ai ricavi della società di capitali.

Per quanto riguarda ELTIQ daily welfare è stato sviluppata la raccolta mutualistica partendo dall'attività dei CAF sui quali abbiamo svolto negli anni passati un area test, organizzata su un numero di CAF ubicati in diverse regioni e considerando le diverse realtà territoriali.[7]

Il modello di calcolo proposto si basa sull'analisi del singolo CAF per il quale statisticamente e in maniera prudenziale abbiamo previsto la presenza di due operatori e di un flusso di 3000 clienti/anno.

Tenuto conto dei gravosi impegni burocratici degli operatori abbiamo previsto per i primi due mesi la sottoscrizione di 3 piani mutualistici per singolo operatore per settimana, aumentando a 4 a settimana nel quarto e quinto mese, per poi arrivare a 5 a settimana e quindi a regime dal quinto mese in poi.

Per quanto riguarda ELTIQ Pay, il numero dei conti correnti è direttamente correlato alla sottoscrizione dei piani mutualistici, in quanto tutti i soci della mutua avranno facoltà di accendere un conto corrente. [8]

Anche in questo caso il calcolo dei conti correnti ha tenuto in considerazione principi di prudenza, prevedendo solo una percentuale dei soci e non l'intera collettività mutualistica.

7 Allegato 7 – business plan apertura meet

8 Allegato 8 - business plan Eltiq pay

18. Proposta agli investitori

Nell'ambito del piano di sviluppo sopra descritto, di ELTIQ daily welfare e di ELTIQ pay, l'investitore assume la qualifica di Socio Sostenitore di ELTIQ art. 13 dello Statuto.

L'investitore eroga un finanziamento a favore della Mutua con durata di 12 (dodici) mesi con possibilità di rinnovo per altri 24 (ventiquattro) fino a 36 (trentasei) mesi. Tale investimento genera un'indennità economica riconosciuta dalla Mutua stabilita nella misura del 12% annuo[9].

L'investitore sottoscriverà con ELTIQ daily welfare un contratto preliminare di cessione di azioni della costituenda ELTIQ pay S.p.A. pari al valore dell'investimento[10]

La somma oggetto del finanziamento sarà restituita dalla Mutua all'investitore alla scadenza del contratto di finanziamento, la restituzione del finanziamento potrà avvenire mediante due modalità, l'una alternativa all'altra scelta dell'investitore:

- Restituzione dell'investimento oltre l'indennità economica già corrisposta;
- Conversione del finanziamento in azioni speciali della Società ELTIQ Pay S.p.A pari al valore dell'investimento, considerando il prezzo delle singole azioni al momento della conversione.

Nel caso dell'esercizio dell'opzione di conversione del finanziamento in azioni societarie, l'investitore, avrà facoltà di intestare le azioni a sé o persona e/o soggetto giuridico da egli indicato.

9 Allegato 9 – contratto socio sostenitore

10 Allegato 10 – contratto preliminare di cessione delle azioni di ELTIQ Pay spa