

Curriculum Vitae di: Leonardo Alberti



INFORMAZIONI PERSONALI

Nome	Leonardo Alberti
Indirizzo	Via Archimede 32 20129 MILANO
Telefono	+39 335 6062162
E-mail	alberti.leonardo@gmail.com
Inquadramento	Ex Dirigente di 2° Grado UNIPOL – oggi Imprenditore
Stato Civile	Coniugato , 5 figli
Nazionalità	Italiana
Data di nascita	3 NOVEMBRE 1956

ESPERIENZE LAVORATIVE

OGGI

- *Temporary Manager*
- *Formatore manageriale Scuola di Palo Alto*
- *Senior Trainer di DOOR Training & Consulting Italia Srl*
- *Senior Trainer PROJECTLAND (comunicazione, negoziazione emozionali)*
- *Consulente Right Management*
- *Amministratore Parco della Vittoria srl (Soc. Brokeraggio ass.vo)*
- *Senior Trainer EXECO (comunicazione, negoziazione emozionali, coaching)*
- *Formatore freelance (comportamento, comunicazione, leadership ecc.)*
- *Formatore SNA (Sindacato Nazionale Agenti di Assicurazione)*
- *Consulente nel campo della Telemedicina e prodotti assicurativi ad essa legati*
- *Amministratore unico Parco della Vittoria, soc. di brokeraggio assicurativo*

Fino a Luglio 2010
Azienda

Responsabile Controllo , Pianificazione e budget commerciale
UGF Assicurazioni – Milano (1.625 Agenzie, premi 4,3 mld di €)

• Principali mansioni e responsabilità

- Elaborazione piano vendite triennale per il canale Agenti, Broker, Affinity Group e Diretto
- Reportistica commerciale
 - analisi degli andamenti della produzione e degli scostamenti rispetto al piano;

- elaborazione, controllo e certificazione KPI di agenzia (S/P, Expense Ratio, Combined Ratio, Margine e Saldo Tecnico, frequenza sinistri)
- elaborazione, controllo e certificazione Conti Economici di agenzia
- Elaborazione, gestione e controllo piani di sviluppo ed intervento sulla rete di vendita
 - individuazione ed implementazione azioni di risanamento e recupero redditività sulla rete agenziale
 - gestione, integrazioni, fusioni e scorpori agenzie
- Elaborazione e gestione sistemi di incentivazione rete di vendita
- Project leader "agenzie specializzate" (MBS consulting): clusterizzazione della rete agenziale secondo logiche di prodotto (Auto, Vita)/cliente speciale (PMI)
- Formazione della rete su problematiche legate alla redditività agenziale

Aprile 2007 –2008 - Aurora Assicurazioni – Milano (1.104 Agenzie, premi 2,2 mld di €)

- Elaborazione piano triennale aziendale
- Elaborazione statistiche Aziendali commerciali e tecniche
- Certificazione dati statistici e controllo di gestione
- General Manager Assistant (Assemblee, CDA, Convention, agenzie di rating)
- Coaching e formazione ai manager dell'azienda

**2006 – Marzo 2007
Azienda**

Direttore vendite Italia

Aurora Assicurazioni – Milano (1.112 Agenzie, premi 2,5 mld di €)

• Principali mansioni e responsabilità

- Vendite: studio, lancio e monitoraggio campagne di vendita canale agenti, broker, affinity e diretto
- Rete : analisi rete di vendita, clusterizzazione della stessa ai fini individuazione strategie di intervento specifiche, gestione azioni riorganizzative della rete agenziale, gestione del cliente PMI, ridisegno ed implementazione sistemi di incentivazione nell'ottica di riduzione dei costi distributivi, geomarketing, marketing operativo, gestione affinity group, CRM
- Prodotti: analisi vendite per prodotto, analisi di supporto alla realizzazione dei nuovi prodotti, presentazione nuovi prodotti al canale agenti, studio e lancio nuovo prodotto integrato Banca – Assurance (2 di cuore)
- Formazione agli Area Manager, Ispettori e formazione alla rete agenziale sui prodotti e sulle campagne di vendita

• Riporto

Condirettore Generale

**2004 - 2005
Azienda**

Direttore vendite Nord Italia

Aurora Assicurazioni – Milano (715 Agenzie, premi 1,7 mld di €)

• Principali mansioni e responsabilità

- Gestione della organizzazione commerciale territoriale con responsabilità sui risultati produttivi, sulla riorganizzazione della rete agenziale, sull'andamento tecnico del territorio assegnato
- Responsabilità e gestione dell'integrazione della rete agenziale derivante dalla fusione di MeieAurora e Winterthur Assicurazioni
- Responsabile della Formazione agli Area Manager, Ispettori e formazione alla rete agenziale sui prodotti e sulle campagne di vendita

• Riporto

Direttore Commerciale

2000 - 2003

Responsabile Divisione Health and Accident – Winterthur Assicurazioni (Milano) e Vicepresidente della commissione Infortuni, Malattie e Vita dell'ANIA

• Principali mansioni e responsabilità

- Start-up nuova compagnia Infortuni e malattia
- Responsabile per l'Italia del servizio Winterthur Medical Service (call center per la liquidazione dei danni infortuni e malattia)
- Responsabile per l'Italia del lancio nuovi prodotti malattia con riserve di senescenza
- Formatore sui prodotti a Vita Intera per la Divisione Europa di Winterthur

• **Riporto** Amministratore Delegato e riporto funzionale al Dipartimento Europa (Germania)

1997 – 1999 **Responsabile Canale Agenti Centro e Sud** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

- Principali mansioni e responsabilità
- Gestione della organizzazione commerciale territoriale con responsabilità sui risultati produttivi, sulla riorganizzazione della rete agenziale, sull'andamento tecnico del territorio assegnato
 - Project leader Europstar Italia (McKinsey): implementazione di nuovi sistemi distributivi - negozi finanziari, bancassurance, società di agenzie
 - Project leader OPERA (Accenture) per il cantiere distribuzione: studio ed implementazione del sistema informatico integrato agenzia/compagnia
 - Gestione trattative negoziali Compagnia/Agenzie per la sottoscrizione di un capitolato di agenzia unico per tutta la rete distributiva in seguito alla fusione di Intercontinentale, Veneta, Schweiz, e Sapa in Winterthur Assicurazioni
 - Responsabile della formazione Tecnico Commerciale del Centro Sud.

• **Riporto** Direttore Commerciale

1994 - 1996 **Direttore Commerciale** (Winterthur Assicurazioni) – Milano

1992 - 1993 **Capo Area Centro Sud** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

1987 - 1991 **Responsabile Commerciale Centro Sud** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

1985 - 1986 **Ispettore Tecnico - Commerciale** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

1983 - 1984 **Impiegato ufficio assunzioni rischi** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

1982 **Produttore assicurativo** (Winterthur Assicurazioni) – Roma

ISTRUZIONE

2015 in corso Corso di Laurea Scienze della Formazione

1975 – 1980 Corso di Laurea in Medicina e Chirurgia (solo 4 anni su 6)

1975 Diploma di Maturità Classica – Liceo "T. Tasso" Roma

CAPACITÀ E COMPETENZE PERSONALI

LINGUE STRANIERE

Inglese
Francese (solo parlato)

COMPETENZE INFORMATICHE

Office (Excel, Word , Outlook e Access)
Business Office, Opera (software aziendale gestione Agenzie) , SAS, SAP, Sistemi operativi Windows e Linux

COMPETENZE FORMATIVE

Dal 1980 ad oggi si è occupato anche di Formazione partecipando nel 1983 al corso FORMAZIONE FORMATORI dell'IFA.
Svolgeva regolarmente sessioni formative sia verso l'interno della Società che verso la rete agenziale.

INTERESSI PERSONALI

Golf (hcp 9) – ex Nazionale e Dirigente Federazione Italiana Golf
Istruttore di nuoto FIN
Speaker non professionista

Autorizzo il trattamento dei dati personali contenuti nel mio curriculum vitae in base art. 13 del D. Lgs. 196/2003.



Milano, 1 settembre 2016