

**DELIBERAZIONE ADOTTATA DAL COMITATO ESECUTIVO**  
**NELLA RIUNIONE DEL 10 NOVEMBRE 2016**

Addì 10 del mese di novembre dell'anno duemilasedici alle ore 19,25 presso la Sede Centrale dell'Ente - Via Marsala n.8 - Roma, previa convocazione del Presidente dell'ACI, Ing. Angelo Sticchi Damiani, si è riunito il Comitato Esecutivo dell'Automobile Club d'Italia.

Sono presenti:

Ing. Angelo STICCHI DAMIANI	- Presidente dell'ACI
	- Rappresentante dell'Amministrazione Vigilante
Dott.ssa Giuseppina FUSCO	- Presidente dell'AC di Roma
Sig. Ivan Franco CAPELLI	- Presidente dell'AC di Milano
Avv. Federico BENDINELLI	- Presidente dell'AC di Bologna
Dott. Giovanni Battista CANEVELLO	- Presidente dell'AC di Genova
Dott. Antonio COPPOLA	- Presidente dell'AC di Napoli
Prof. Arch. Massimo RUFFILLI	- Presidente dell'AC di Firenze

Partecipano in audioconferenza:

Prof. Piergiorgio RE	- Presidente dell'AC di Torino
Dott. Adriano BASO	- Presidente dell'AC di Verona

Segretario:

Dott. Francesco TUFARELLI	- Segretario Generale dell'ACI
---------------------------	--------------------------------

Assistono:

Pres. Dott. Claudio DE ROSE	- Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti
Dott. Guido DEL BUE	- Revisore dei Conti effettivo
Prof. Claudio LENOCI	- Revisore dei Conti effettivo
Dott. Enrico SANSONE	- Revisore dei Conti effettivo

Dott. Marco MONTANARO

- Revisore dei Conti effettivo

IL COMITATO ESECUTIVO. “Ai sensi dell’art.17 dello Statuto, elegge all’unanimità per acclamazione, quali Vice Presidenti dell’ACI per il quadriennio 2017 – 2020, il Sig. Ivan Franco CAPELLI, Presidente dell’AC di Milano, la Dott.ssa Giuseppina FUSCO, Presidente dell’AC di Roma, ed il Prof. Piergiorgio RE, Presidente dell’AC di Torino.”.

**DELIBERAZIONE ADOTTATA DAL COMITATO ESECUTIVO**  
**NELLA RIUNIONE DEL 10 NOVEMBRE 2016**

Addì 10 del mese di novembre dell'anno duemilasedici alle ore 19,25 presso la Sede Centrale dell'Ente - Via Marsala n.8 - Roma, previa convocazione del Presidente dell'ACI, Ing. Angelo Sticchi Damiani, si è riunito il Comitato Esecutivo dell'Automobile Club d'Italia.

Sono presenti:

Ing. Angelo STICCHI DAMIANI	- Presidente dell'ACI
	- Rappresentante dell'Amministrazione Vigilante
Dott.ssa Giuseppina FUSCO	- Presidente dell'AC di Roma
Sig. Ivan Franco CAPELLI	- Presidente dell'AC di Milano
Avv. Federico BENDINELLI	- Presidente dell'AC di Bologna
Dott. Giovanni Battista CANEVELLO	- Presidente dell'AC di Genova
Dott. Antonio COPPOLA	- Presidente dell'AC di Napoli
Prof. Arch. Massimo RUFFILLI	- Presidente dell'AC di Firenze

Partecipano in audioconferenza:

Prof. Piergiorgio RE	- Presidente dell'AC di Torino
Dott. Adriano BASO	- Presidente dell'AC di Verona

Segretario:

Dott. Francesco TUFARELLI	- Segretario Generale dell'ACI
---------------------------	--------------------------------

Assistono:

Pres. Dott. Claudio DE ROSE	- Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti
Dott. Guido DEL BUE	- Revisore effettivo
Prof. Claudio LENOCI	- Revisore dei Conti effettivo
Dott. Enrico SANSONE	- Revisore dei Conti effettivo
Dott. Marco MONTANARO	- Revisore dei Conti effettivo

IL COMITATO ESECUTIVO. “Vista la nota dell’Avvocatura dell’Ente dell’8 novembre 2016, concernente un credito vantato dall’Automobile Club di Roma nei confronti dell’ACI, e preso atto di quanto ivi rappresentato; preso atto, in particolare, che con nota del 29 marzo 2016, il Presidente dell’AC di Roma ha formulato all’ACI la richiesta di versamento della somma di €.975.660,02, a seguito della cessione, da parte del Sodalizio in favore dell’Ente, di n.443.254 azioni della Società Autoparcheggi SpA, pari al 26,07% del capitale sociale, cessione intervenuta in data 28 maggio 1993; preso atto che il relativo credito è stato contabilizzato nel bilancio dell’Automobile Club di Roma fin dall’esercizio 1995; tenuto conto delle raccomandazioni allo stesso rivolte dal Ministero dell’Economia e delle Finanze nel corso delle proprie ispezioni presso il Sodalizio e, più di recente, anche dal Collegio dei Revisori dei Conti dell’AC in ordine alla necessità di procedere alla definizione del credito in questione; preso atto che con nota del 26 maggio 2016, l’Automobile Club di Roma ha reiterato la richiesta di cui sopra; preso atto di quanto rappresentato dalla Direzione Centrale Amministrazione e Finanza con le note del 21 agosto 2015 e del 21 ottobre 2016, trasmesse all’Avvocatura dell’Ente anche ai fini degli accertamenti in ordine alla legittimità della richiesta di cui sopra da parte dell’AC di Roma; preso atto in particolare che le risultanze contabili evidenziano una quantificazione dell’importo in questione non coincidente con la somma richiesta dal Sodalizio; tenuto conto di quanto rappresentato dall’Avvocatura dell’Ente in ordine alla legittimità della richiesta in argomento da parte dell’AC di Roma; ritenuto conseguentemente di aderire alla richiesta in parola anche in virtù del vincolo federativo che lega l’ACI agli Automobile Club nonché di quanto rappresentato al riguardo dal Ministero dell’Economia e delle Finanze, dal Collegio dei Revisori dei Conti dell’AC di Roma e dall’Avvocatura dell’ACI; **aderisce** alla richiesta formulata dall’Automobile Club di Roma in ordine al versamento dell’ammontare, corrispondente al credito dallo stesso vantato nei confronti dell’ACI, di cui in premessa; **conferisce mandato** alla Direzione Centrale Amministrazione e Finanza in ordine all’esatta definizione quantitativa dell’importo del versamento medesimo.”. (Astenuta: FUSCO)

**DELIBERAZIONE ADOTTATA DAL COMITATO ESECUTIVO**  
**NELLA RIUNIONE DEL 10 NOVEMBRE 2016**

Addì 10 del mese di novembre dell'anno duemilasedici alle ore 19,25 presso la Sede Centrale dell'Ente - Via Marsala n.8 - Roma, previa convocazione del Presidente dell'ACI, Ing. Angelo Sticchi Damiani, si è riunito il Comitato Esecutivo dell'Automobile Club d'Italia.

Sono presenti:

Ing. Angelo STICCHI DAMIANI	- Presidente dell'ACI
	- Rappresentante dell'Amministrazione Vigilante
Dott.ssa Giuseppina FUSCO	- Presidente dell'AC di Roma
Sig. Ivan Franco CAPELLI	- Presidente dell'AC di Milano
Avv. Federico BENDINELLI	- Presidente dell'AC di Bologna
Dott. Giovanni Battista CANEVELLO	- Presidente dell'AC di Genova
Dott. Antonio COPPOLA	- Presidente dell'AC di Napoli
Prof. Arch. Massimo RUFFILLI	- Presidente dell'AC di Firenze

Partecipano in audioconferenza:

Prof. Piergiorgio RE	- Presidente dell'AC di Torino
Dott. Adriano BASO	- Presidente dell'AC di Verona

Segretario:

Dott. Francesco TUFARELLI	- Segretario Generale dell'ACI
---------------------------	--------------------------------

Assistono:

Pres. Dott. Claudio DE ROSE	- Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti
Dott. Guido DEL BUE	- Revisore effettivo
Prof. Claudio LENOCI	- Revisore dei Conti effettivo
Dott. Enrico SANSONE	- Revisore dei Conti effettivo

IL COMITATO ESECUTIVO. “Preso atto che, nell’ambito dei programmi triennali di riordino della gestione degli immobili detenuti dall’Ente, sono previsti interventi tesi alla valorizzazione del patrimonio immobiliare nonché alla razionalizzazione degli spazi e dei costi di gestione del patrimonio medesimo; preso atto, al riguardo, di quanto illustrato dal Segretario Generale in corso di seduta in merito alla possibilità di localizzare l’Ufficio territoriale ACI di Venezia e il locale Automobile Club all’interno di una medesima unità immobiliare; tenuto conto che l’AC di Venezia ha formulato, a tale riguardo, la proposta di acquisizione di un immobile resosi disponibile in Venezia - Marghera, via Pasini; considerato che l’operazione in parola potrebbe determinare, da un lato, la realizzazione di significative economie di spesa rispetto all’attuale e distinta localizzazione dell’Ufficio territoriale ACI di Venezia e del locale AC, dall’altro, il miglioramento dell’efficacia di accesso dell’utenza ai servizi erogati a livello di Federazione, rafforzando quindi la visibilità della stessa in ambito territoriale; ravvisata, a tale proposito, la necessità di procedere agli opportuni approfondimenti istruttori della proposta al fine di valutarne la fattibilità normativa, tecnica ed economica, nonché la rispondenza alle esigenze funzionali dell’Ufficio territoriale ACI di Venezia; 1) **prende atto** di quanto illustrato, in corso di seduta, in merito all’operazione di localizzazione dell’Ufficio territoriale ACI di Venezia e del locale Automobile Club all’interno di una medesima unità immobiliare; 2) **conferisce mandato** ai competenti Uffici di procedere alla preventiva istruttoria in merito all’operazione, finalizzata alla verifica della fattibilità normativa, tecnica e economica della stessa, tenuto conto delle esigenze funzionali dell’Ufficio territoriale ACI di Venezia, al fine della sottoposizione ai competenti Organi di una eventuale formale proposta.”.

**DELIBERAZIONE ADOTTATA DAL COMITATO ESECUTIVO**  
**NELLA RIUNIONE DEL 10 NOVEMBRE 2016**

Addì 10 del mese di novembre dell'anno duemilasedici alle ore 19,25 presso la Sede Centrale dell'Ente - Via Marsala n.8 - Roma, previa convocazione del Presidente dell'ACI, Ing. Angelo Sticchi Damiani, si è riunito il Comitato Esecutivo dell'Automobile Club d'Italia.

Sono presenti:

Ing. Angelo STICCHI DAMIANI	- Presidente dell'ACI
	- Rappresentante dell'Amministrazione Vigilante
Dott.ssa Giuseppina FUSCO	- Presidente dell'AC di Roma
Sig. Ivan Franco CAPELLI	- Presidente dell'AC di Milano
Avv. Federico BENDINELLI	- Presidente dell'AC di Bologna
Dott. Giovanni Battista CANEVELLO	- Presidente dell'AC di Genova
Dott. Antonio COPPOLA	- Presidente dell'AC di Napoli
Prof. Arch. Massimo RUFFILLI	- Presidente dell'AC di Firenze

Partecipano in audioconferenza:

Prof. Piergiorgio RE	- Presidente dell'AC di Torino
Dott. Adriano BASO	- Presidente dell'AC di Verona

Segretario:

Dott. Francesco TUFARELLI	- Segretario Generale dell'ACI
---------------------------	--------------------------------

Assistono:

Pres. Dott. Claudio DE ROSE	- Presidente del Collegio dei Revisori dei Conti
Dott. Guido DEL BUE	- Revisore effettivo
Prof. Claudio LENOCI	- Revisore dei Conti effettivo
Dott. Enrico SANSONE	- Revisore dei Conti effettivo

IL COMITATO ESECUTIVO. “Preso atto che in data 1 novembre 2016 si è reso vacante il posto funzione di livello dirigenziale generale di Direttore della Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti; preso atto che l’Amministrazione ha assolto, ai sensi dell’art.19, comma 1 *bis*, del decreto legislativo n.165/2001 e smi e ai sensi dell’art. 13 del vigente Regolamento di Organizzazione, gli obblighi di pubblicità dei posti vacanti; preso atto altresì che nel documento degli assetti organizzativi, pubblicato il 1 ottobre 2016 sul sito istituzionale e sul Portale di comunicazione interna ACI, è stata evidenziata la disponibilità del posto funzione vacante; considerato che per la specificità e la rilevanza delle competenze attribuite alla Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti, è necessario individuare un titolare dell’incarico in questione per garantire il puntuale ed efficiente presidio della funzione di rilevanza strategica per l’Ente; tenuto conto che non è pervenuta alcuna candidatura dai Dirigenti attualmente in servizio presso l’Automobile Club d’Italia o provenienti da altra Amministrazione e che non è stata rinvenuta nei ruoli dell’Amministrazione alcuna professionalità specifica a ricoprire il posto funzione di cui sopra; tenuto conto delle caratteristiche dell’incarico da conferire che richiedono, tra l’altro, esperienze e competenze specifiche in materia associativa e di gestione delle reti di vendita; visto l’art. 19 comma 6, del decreto legislativo 165/2001 e smi, recepito nel Regolamento di Organizzazione dell’Ente all’art. 16 comma 1; considerato che l’unica candidatura pervenuta è quella del Dott. Antonio Colitti, che ha già ricoperto, ai sensi dell’art. 19 comma 6, del decreto legislativo 165/2001, l’incarico predetto fino a tutto il 31 ottobre 2016; vista pertanto l’esperienza fin qui acquisita dal Dott. Antonio Colitti, evidenziata nel curriculum professionale allegato al verbale dell’odierna seduta sotto la lettera B); ritenuto che per il Dott. Antonio Colitti sussistono i presupposti professionali per ricoprire il posto di Direttore Centrale della Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti; considerato che sussistono – a oneri invariati - i presupposti di organico per procedere al conferimento dell’incarico, anche con riferimento alla percentuale stabilita dall’art. 16 comma 1 del vigente Regolamento di Organizzazione per le assunzioni dall’esterno relative ai Dirigenti di livello dirigenziale generale; su proposta del Presidente e sentito il Segretario Generale; **delibera** di conferire, al Dott. Antonio Colitti, ai sensi dell’art. 19, comma 6 del decreto legislativo 165/2001 e smi, l’incarico di livello dirigenziale generale, di durata triennale a far data dalla presente delibera, di Direttore Centrale della Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti. L’incarico sarà formalizzato, per gli aspetti economici, dal contratto individuale da stipulare con il Segretario Generale, che provvederà ad assegnare gli obiettivi annuali di performance organizzativa ed individuale da conseguire.”.





Automobile Club d'Italia

RELAZIONE PER IL COMITATO ESECUTIVO  
(seduta del 10 novembre 2016)

Con la data del 1° novembre 2016 si è reso vacante il posto funzione di livello dirigenziale generale di direttore della Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti.

In relazione a quanto sopra, l'Amministrazione ha assolto gli obblighi di pubblicità dei posti vacanti, ai sensi dell'art.19, comma 1 *bis*, d.lgvo n.165/2001 e s.m.i. e come previsto dall'art. 13 del vigente Regolamento di Organizzazione, con l'evidenziazione della disponibilità del posto nel documento degli assetti organizzativi, pubblicato il 1° ottobre 2016 sul sito istituzionale e sul Portale di comunicazione interna ACI.

Per la specificità e la rilevanza delle competenze attribuite alla predetta struttura organizzativa, è necessario individuare un titolare dell'incarico in questione per garantire il puntuale ed efficiente presidio della funzione, di rilevanza strategica per l'Ente.


Al riguardo, si precisa che non è pervenuta alcuna candidatura dai dirigenti attualmente in servizio presso l'Automobile Club d'Italia o provenienti da altra Amministrazione e che non è stata rinvenuta nei ruoli dell'Amministrazione alcuna professionalità specifica a ricoprire il posto funzione di cui sopra.

Tenuto conto delle caratteristiche dell'incarico da conferire, richiedente, tra l'altro, esperienze e competenze specifiche in materia associativa e di gestione delle reti di vendita, soccorrendo in proposito all'art. 19 comma 6, del decreto legislativo 165/2001 e s.m.i., recepito nel Regolamento di Organizzazione dell'Ente all'art. 16 comma 1, e valutato che l'unica candidatura pervenuta è quella del dr. Antonio Colitti, che ha già ricoperto; ai sensi dell'art. 19 comma 6, del decreto legislativo 165/2001, l'incarico predetto fino a tutto il 31 ottobre 2016, si propone il nominativo del dr. Antonio Colitti per ricoprire il posto di Direttore Centrale della Direzione Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti anche alla luce dell'esperienza fin qui acquisita, evidenziata nel curriculum professionale che si allega.

Al riguardo, si precisa che sussistono - a oneri invariati - i presupposti di organico per procedere al conferimento dell'incarico, anche con riferimento alla percentuale stabilita dall'art. 16 comma 1 del vigente Regolamento di Organizzazione per le assunzioni dall'esterno relative ai Dirigenti di livello dirigenziale generale.

L'incarico, di durata triennale a far data dalla presente delibera, sarà formalizzato, per gli aspetti economici, dal contratto individuale da stipulare con il Segretario Generale, che provvederà ad assegnare gli obiettivi annuali di performance organizzativa ed individuale da conseguire.

Pertanto, sentito il Segretario Generale, si propone di deliberare nel senso indicato.

  
Automobile Club d'Italia  
Protocollo Entrata  
Direzione Segreteria/0001770/16  
Data 10/11/2016

IL PRESIDENTE  
Angelo Sticchi Damiani  


**Antonio Colitti**

Via Tripoli, 52, 00199 Roma - Italia

Cell.: +39 3358486190

Mail: a.colitti@aci.it

**Informazioni personali**

Età: 55 (nato a Roma il 6 dicembre 1960)

Stato civile: divorziato con 2 figli

3/85

**Studi e formazione**

L.U.I.S.S. – Roma, laurea in "Economia Aziendale"

San Leone Magno – Roma, diploma in "Maturità classica"

Buona conoscenza dell'inglese, conoscenza scolastica del francese ed elementi base della lingua araba.

Attività formative: metodologie per la misurazione dei rischi finanziari; modelli per l'analisi dell'inflazione e dell'andamento dei costi; sistemi per la simulazione del fabbisogno di capitale; pianificazione e controllo per le imprese d'assicurazione.

**Profilo professionale**

Esperienza acquisita a livelli di responsabilità crescente presso Società di consulenza e Aziende multinazionali nell'area dei servizi finanziari e del mercato automobilistico, oltre che nella Pubblica Amministrazione:

- relazioni eccellenti con le Istituzioni finanziarie e consolidata esperienza nella consulenza aziendale;
- competenza nello sviluppo di trattative complesse, nei settori privati e pubblico, in Italia e all'estero, anche in contesti ostili e condizioni di elevata difficoltà;
- capacità di interazione con culture aziendali orientate alla direzione per obiettivi e ai relativi sistemi premianti;
- abilità maturate nello sviluppo e nel consolidamento delle relazioni con i vertici aziendali e sindacali; visione complessiva dell'assetto e dei meccanismi aziendali, con riferimento alle politiche organizzative, commerciali e finanziarie.

**Sintesi**

- Automobile Club d'Italia, Direttore Centrale Attività Associate e Gestione e Sviluppo Reti;
- ALD Automotive (Société Générale Group) Egitto, Direttore Generale;
- ALD Automotive Italia Direttore Commerciale (Corporate e Marketing);
- Precedenti esperienze nella Consulenza di direzione nell'area dei servizi finanziari (Arthur Andersen e IAMA Consulting) e nel settore assicurativo (Groupama, Unipol e Winterthur);
- focus sui servizi finanziari e assicurativi, sul risk management e sui sistemi distributivi multicanale.

#### Area di specializzazione

- Conoscenza del "business di rischio" (noleggio, assicurazioni, assistenza), delle relative tematiche commerciali, di marketing tecnologiche e finanziarie;
- Esperienza nello sviluppo di alleanze strategiche e commerciali;
- Project management, capacità di coordinamento di team multidisciplinari (revisori, consulenti, legali e specialisti di sistemi fiscali internazionali).

11/'13 – attuale

#### Automobile Club d'Italia

Direttore Centrale Attività Associative e Gestione e Sviluppo Reti

01/'11 – 06/'13

#### ALD Automotive (Société Générale Group)

Direttore Generale, ALD Automotive Egypt

La Società: offriva i servizi di noleggio a lungo termine e gestione delle flotte aziendali facendo parte della Divisione servizi finanziari del Gruppo Société Générale; lanciata in Egitto nel 2005, gestiva oltre 2.300 veicoli fra leasing operativo e fleet management, impiegando un totale di 76 risorse, divenendo leader nel mercato egiziano, fortemente sinergica con la banca retail, NSGB, presente in Egitto con circa 240 sportelli.

Fatturato: nel 2010 il fatturato ammontava a 36Mil. EGP, nel 2011 (nonostante la crisi politica ed economica) 49Mil., nel dicembre del 2012 il sales turnover era di 80Mil. di EGP.

Ruolo: riportando al deputy CEO di ALD International, sono stato membro del Consiglio e responsabile dei risultati complessivi dell'azienda della quale sono divenuto responsabile quando le perdite cumulate ammontavano a 15,353,318 EGP (dicembre 2010); tali perdite rappresentavano il 50% del Capitale. L'Assemblea straordinaria decise di proseguire le attività incrementando il capitale di 15,500,000 EGP fino a 31,005,000 EGP. L'attività è proseguita fino al mese di settembre del 2012 quando il Gruppo decise di vendere tutte le attività, comprese quelle bancarie propriamente dette, e di lasciare il Paese entro giugno del 2013: con la cessione della flotta il Gruppo ha conseguito un utile di diversi milioni di EGP e il Personale è stato interamente ricollocato.

Risorse: 1 Direttore vendite e 5 Manager con riporto diretto a me; l'azienda impiega circa 70 persone in diverse attività dalla vendita (anche delle auto usate) alle aree Operativa (comprensiva del Customer Service) e Finanziaria.

Obiettivi raggiunti: l'Azienda ha raddoppiato il numero dei clienti modificando strutturalmente il portafoglio negli ultimi due anni di attività e raggiungendo il "break even" prima dell'inizio del processo di vendita. Durante il difficile periodo della "Rivoluzione araba" la società ha preservato la continuità del business ed è stata riportata alla profittabilità: le leve più importanti sono state il rilancio delle relazioni con le grandi Corporation Internazionali, lo sviluppo delle sinergie con la banca (NSGB) e la capacità di mantenere un'elevata qualità dei servizi.

04/2001 – 12/2010

**Hertz Lease (fino a marzo 2003) e ALD Automotive Italia  
Sales Corporate e Marketing**

La società: finalità del primo azionista (Gruppo Ford Motor Company), fin dall'inizio del mandato ricevuto, è stato il recupero di profittabilità dell'azienda: tale risultato (0,695 € Mil.) è stato pienamente conseguito già nel 2002 (così come evidenziato dal primo bilancio che ha accompagnato la cessione della società stessa ai nuovi azionisti). Dal 2003 è iniziato il processo di integrazione con il Gruppo Société Générale. Negli anni di gestione dell'attività, dopo le perdite iniziali, nonostante la crisi del 2008 e alcuni importanti processi di riorganizzazione aziendale, il ROE non è mai stato inferiore al 20%.

Fatturato: oltre 850 € Mil. nell'anno 2010 (94.000 veicoli gestiti)

Ruolo: riportando direttamente all'Amministratore Delegato, ho sviluppato le attività di vendita sull'intero territorio nazionale, con il supporto di 7 area manager, oltre 70 fra funzionari commerciali e telesale e almeno 30 risorse di supporto alle vendite; ad essi va aggiunto il supporto delle attività di marketing, anche internazionali, grazie ad 1 supervisore e 4 fra analisti e specialisti di prodotto.

Obiettivi raggiunti:

- vendita e profittabilità (sviluppo medio delle vendite del 10% con un ROE medio del 20%); ho contribuito al ritorno della Società al profitto riorganizzando le Vendite e il Marketing; rilanciando il brand a seguito dell'acquisto di Société Générale;
- lancio di nuovi canali di vendita diretta a basso costo (telesale) e indiretta (rete agenziale);
- fusione per incorporazione con media società del settore appartenente al Gruppo Unicredit (Locatrent); integrazione degli impiegati in gran parte nell'ambito della rete commerciale diretta (su Milano) e adozione di un nuovo sistema incentivante fondato su parametri di redditività aziendale;

**Arthur Andersen M.B.A.**

09/1998 – 03/2001

**Direttore, divisione "rischi finanziari"**

La società: allora appartenente al network Arthur Andersen (oggi Deloitte Italia S.p.A.) specializzata nella consulenza di direzione volta prevalentemente al mercato finanziario. Ero responsabile della divisione "Risk Consulting" e, in particolare, presso le aziende clienti,

- del miglioramento degli strumenti gestionali volti al governo delle imprese e al controllo delle strutture operative;
- dello sviluppo di soluzioni integrate per la gestione dell'esposizione ai rischi di mercato, di credito e operativi;
- dell'ampliamento dei canali distributivi, della diversificazione delle linee di prodotto e della definizione di strutture organizzative orientate al mercato;



01/1991 – 08/1998

Fatturato (responsabilità diretta): 7 Miliardi di lire (venduto) e 3 Miliardi di lavori eseguiti nell'anno fiscale 2000;

Risorse: 6 managers e 7 consulenti con riporto diretto a me; definizione degli accordi e lancio di rapporti stabili di collaborazione con professionisti esterni e con società specializzate nell'analisi dei rischi.

Ruolo:

- Responsabilità del margine lordo della Service Line;
- Coordinamento dell'offerta complessiva del gruppo AA, e cioè di ogni service category, per il mercato assicurativo;
- Rappresentante per l'Italia, a livello Europeo, del settore assicurativo con riferimento a tutte le attività di consulenza e di audit (prevalentemente Transaction e M&A).

Obiettivi raggiunti:

- Obiettivi di fatturato e di profitabilità dei progetti raggiunti (nell'anno fiscale 2000 - 2001 l'obiettivo di vendite totale era di oltre 15 miliardi di lire);
- Start up della nuova divisione dedicata al mercato assicurativo (con l'inserimento di 5 managers su 6 e 3 consulenti), definizione degli accordi di collaborazione e raggiungimento del break even sin dalla fine del primo anno di attività;
- Lancio della "practice" attuariale in Italia.

**IAMA Consulting**

**Responsabile filiale Centro-Sud**

**Consulente Senior**

La società: è un gruppo privato nel settore della consulenza di direzione specializzato nel mercato dei servizi assicurativi, bancari e finanziari (3 società, 40 professionisti, oltre 10 Miliardi di volume di affari, nel '98); offre una gamma ampia di servizi in particolare nelle aree Marketing, Organizzazione e sviluppo delle Risorse Umane. Al gruppo IAMA appartenevano tre società: Rclog (Ricerche di mercato), Sydema (Sistemi Informativi) e Selelama (Risorse Umane).

Fatturato della filiale centro-sud: 2 Miliardi di lire (venduto).

Risorse: fino a 4 consulenti con riporto diretto a me.

Ruolo:

- Responsabilità dei risultati economici delle attività dell'area centro-sud: sviluppo, redditività, standard qualitativo e coordinamento delle risorse;
- Individuazione del business potenziale e, coerentemente con gli obiettivi e con il budget concordati, promozione, sviluppo e project management dei servizi della società nelle aree Marketing, Organizzazione, Pianificazione strategica e operativa, Formazione, Conferenze e Seminari;

05/1988 – 12/1990

- Lancio e Implementazione di progetti "multiclient" per l'analisi comparativa dell'organizzazione, delle prestazioni e dei servizi;
- Coordinamento dei flussi di comunicazione interna per favorire e realizzare le più opportune sinergie fra le diverse società del gruppo.

Obiettivi raggiunti:

- Rilancio della filiale Centro-Sud e consolidamento della struttura;
- Definizione, start up e sviluppo di diverse aree di prodotto correlate, principalmente, alla vendita diretta (come, ad esempio una Compagnia d'assicurazione auto telefonica, Zuritel) e indiretta di servizi finanziari (come, ad esempio, il lancio in Italia di alcune fra le principali società di bancassicurazione oggi presenti sul nostro mercato: MontePaschi Vita, Poste Vita, ecc.);
- Implementazione di alcuni progetti critici, come la definizione di un nuovo accordo commerciale e la riorganizzazione di un'azienda municipalizzata (A.S.T.I.F.).

**Phenix Solell (AGF – GAN GROUP)**

**Capo Area Commerciale (Manager)**

La società: attualmente denominata Groupama Assicurazioni, è uno dei maggiori gruppi assicurativi francesi; in Italia la raccolta premi era, allora, di oltre 350 Millardi e aveva circa 300 dipendenti.

Raccolta premi dell'area (centro Italia): da 50 ad oltre 70 Millardi di lire.

Risorse: 7 persone con riporto a me e circa 60 agenzie.

Ruolo:

- Responsabilità della crescita e del margine di contribuzione nell'area assegnata;
- Coordinamento e gestione, nell'area centro, degli Ispettori d'organizzazione, tecnici e del personale produttivo della linea commerciale e delle agenzie in appalto.

Obiettivi raggiunti:

- Crescita della raccolta premi nei "rami preferiti" di oltre il 20% ogni anno e miglioramento del margine di contribuzione globale dell'area;
- Apertura di nuovi punti di vendita e rilancio delle strutture e dell'organizzazione commerciale di agenzie già esistenti;
- Lancio di un nuovo progetto di bancassicurazione per lo sviluppo della vendita di prodotti previdenziali alla clientela "retail" della Cassa di Risparmio di Teramo.

R

02/1987 - 04/1988

### **Gruppo Finanziario Unipol (UGF)**

#### **Responsabile tecnico-commerciale di Area**

La società: appartenente alla Lega delle Cooperative è uno dei maggiori gruppi assicurativi italiani; la raccolta premi era di oltre 1.000 Miliardi e aveva circa 900 dipendenti.

Raccolta premi dell'area (Lazio e Umbria): 60 Miliardi di lire.

Risorse: 4 risorse con riporto diretto a me e circa 45 agenzie per il supporto tecnico commerciale.

#### Ruolo:

- Coordinamento tecnico commerciale (linea persone) delle agenzie in appalto;
- Reclutamento, selezione e formazione delle risorse appartenenti alla rete di vendita e alla struttura commerciale in genere (anche in riferimento a progetti finanziati dalla C.E.E.);
- Promozione presso aziende commerciali e industriali e presso Enti municipalizzati e Pubblica Amministrazione (con particolare riferimento al settore convenzioni e polizze collettive).

#### Obiettivi raggiunti:

- Miglioramento dell'andamento tecnico-industriale grazie alla riorganizzazione di alcuni punti di vendita "critici";
- Inserimento di oltre 40 Risorse a vari livelli nella struttura commerciale;
- Sviluppo delle relazioni con le "Organizzazioni Socie" e contributo nell'attuazione, a livello regionale e provinciale, di nuovi accordi (con le Coop di consumo, con la CGIL Umbra, con la CNA della provincia di Viterbo...); supporto nel lancio della linea previdenziale nell'ambito di alcuni nuovi contratti collettivi.

07/1985 - 01/1987

### **WINTERTHUR Assicurazioni**

#### **Responsabile commerciale di Zona**

La società: è uno dei maggiori gruppi assicurativi mondiali, oggi confluito nel gruppo Aurora Assicurazioni e, in seguito, nel Gruppo Unipol; la raccolta premi era di oltre 250 Miliardi e aveva circa 200 dipendenti.

Ruolo: nelle zone di competenza (in periodi successivi, Umbria, Abruzzo, Molise e Puglia): lancio di nuove Agenzie sulla base di un programma di attuazione elaborato dal Direttore responsabile e da una primaria società di consulenza di direzione.

Obiettivi raggiunti: riorganizzazione della rete delle Agenzie e lancio di nuovi punti di vendita (anche subagenzie). Riorganizzazione del portafoglio clienti esistente.

*A*

01.7.2016

*[Handwritten signature]*

**CURRICULUM VITAE****INFORMAZIONI PERSONALI**

<b>Nome</b>	Colitti Antonio
<b>Data di nascita</b>	06/12/1960
<b>Qualifica</b>	I Fascia
<b>Amministrazione</b>	Automobile Club d'Italia
<b>Incarico attuale</b>	Responsabile - Direzione attività associative, gestione e sviluppo reti
<b>Numero telefonico dell'ufficio</b>	0649982585
<b>Fax dell'ufficio</b>	0649982397
<b>E-mail istituzionale</b>	A.Colitti@aci.it

**TITOLI DI STUDIO E PROFESSIONALI ED ESPERIENZE LAVORATIVE**

<b>Titolo di studio</b>	Laurea in Economia e Commercio									
<b>Altri titoli di studio e professionali</b>										
<b>Esperienze professionali (incarichi ricoperti)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabile commerciale di zona - Winterthur Assicurazioni</li> <li>- Responsabile tecnico-commerciale - Gruppo Finanziario Unipol</li> <li>- Capo Area Commerciale - Phoenix Soleil (AGF - GAN Group)</li> <li>- Consulente Senior - IAMA Consulting</li> <li>- Direttore, area "rischi finanziari" - Arthur Andersen MBA</li> <li>- Direttore Generale Egitto (2011-2013), Direttore Vendite Corporate e Marketing Italia (2001-2010) - ALD Automotive (Gruppo Société Générale)</li> </ul>									
<b>Capacità linguistiche</b>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Lingua</th> <th>Livello Parlato</th> <th>Livello Scritto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Inglese</td> <td>Fluente</td> <td>Fluente</td> </tr> <tr> <td>Francese</td> <td>Scolastico</td> <td>Scolastico</td> </tr> </tbody> </table>	Lingua	Livello Parlato	Livello Scritto	Inglese	Fluente	Fluente	Francese	Scolastico	Scolastico
Lingua	Livello Parlato	Livello Scritto								
Inglese	Fluente	Fluente								
Francese	Scolastico	Scolastico								
<b>Capacità nell'uso delle tecnologie</b>	- utilizzo strumenti office automation									
<b>Altro (partecipazione a convegni e seminari, pubblicazioni, collaborazione a riviste, ecc., ed ogni altra)</b>										



CURRICULUM VITAE

informazione che il  
dirigente ritiene di dover  
pubblicare)

*Antonio Di Stefano*

*01/10/2016*