

Antonello Sanna
Via F.lli Cervi - Residenza Fontanile, 612
20090 Segrate (MI)

Curriculum Vitae

Sintesi

1986-1990	Addetto alle vendite in Assicurazioni Generali
1990- 1998	Coordinatore Formazione e aggiornamento professionale di Assicurazioni Generali
1998-2000	Responsabile marketing e sviluppo in Prime Consult SIM S.p.A.
2000-2002	Direttore Commerciale Altinia SIM S.p.A.
2003-2005	Direttore Territoriale Nord Est Banca Generali S.p.A. Direttore
2005-2008	Commerciale Banca della Rete S.p.A.
2007-2008	Consigliere di Amministrazione Sara Life S.p.A.
2008-2009	AD di HPS Holding Partecipazioni Societarie
2009-a oggi	AD e DG di Solutions Capital Management SIM S.p.A.

Antonello Luigi Sanna

Nato a Milano l'8 marzo 1962

Esperienze Professionali

1986 - 1988

Inizia a lavorare in qualità di subagente presso l'Agenzia di Albano Laziale delle Assicurazioni Generali .

1988 - 1989

Viene assunto dalle Generali come Ispettore di Produzione, mansione volta all'acquisizione di clientela, alla gestione e all'affiancamento di neo venditori. Nel 1989 vince le gare di produzione nazionali, classificandosi fra i 30 migliori produttori dell'organico di 1600 dipendenti.

1990 - 1998

Entra a far parte della struttura permanente di Formazione della Compagnia, il cui obiettivo precipuo è la ricerca, la selezione e la formazione di neo venditori e l'aggiornamento di tutta la rete.

Nei primi due anni di attività, tiene 65 corsi da una settimana su tutto il territorio nazionale e incontra circa 3000 candidati per l'assunzione.

Nel 1992, in un contesto di ricerca da parte della Compagnia di un rapporto meno conflittuale con gli Agenti, progetta e tiene un corso sullo sviluppo delle capacità manageriali degli Agenti stessi. I temi sono specificamente: la ricerca, la selezione, la valutazione del potenziale e la formazione di venditori. Partecipanti coinvolti: 500 in due anni.

Sempre nel 1992, si occupa specificamente di un progetto pilota nella Direzione di Roma finalizzato a contenere il turnover di venditori, che passa da un 50% circa al 5%.

Nel 1993 viene promosso funzionario responsabile di un gruppo di formatori di cui pianifica e organizza l'attività presso la Direzione Generale di Mogliano Veneto. Sempre nel 1993, si occupa della formazione di promotori della Fida SIM e di impiegati della Cassa di Risparmio di Torino per il collocamento di assicurazioni sulla vita, avendo le Generali costituito una compagnia, la Risparmio Vita, in partnership con la CRT.

Nello stesso anno, progetta e tiene un corso nell'arco di quattro mesi alle fasce manageriali di Altinia SIM per la ricerca e la gestione di neo promotori. Temi trattati: motivazione e identità professionale del promotore.

Nel 1994, progetta con la Direzione della Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio un corso volto alla conoscenza e al collocamento del prodotto vita da parte degli sviluppatori della banca stessa. Successivamente eroga il corso stesso, con alcuni colleghi, a tutti i Direttori di Filiale, un centinaio, e agli addetti titoli, circa 200 operatori.

Nel 1995, vista la difficoltà di collocare il prodotto vita da parte dei promotori di GenerComit SIM, progetta e eroga con altri formatori un corso ai Manager e ai

promotori sull'opportunità dell'inserimento del prodotto vita nella pianificazione finanziaria.

Sempre nel 1995, cura lo start-up del progetto per la creazione del sito Internet delle Generali in collaborazione con la fondazione "La Ghirada" della famiglia Benetton e in particolar modo della scelta delle risorse, dell'impostazione grafica e della presentazione all'alta Direzione per l'approvazione dei vari step. Partecipa a un corso della Silicon Graphics per la costruzione di pagine in linguaggio HTML e per la gestione di siti Internet.

Nello stesso anno, con il dr. Guastalla dell'Istituto Italiano di Programmazione Neurolinguistica, elabora un modello innovativo per la selezione, basato essenzialmente sulla struttura e non sul contenuto della risposta verbale, successivamente adottato dalla struttura di selezione di Generali.

Nel 1996, assume la responsabilità del progetto di creazione di promotori finanziari nell'ambito della rete Generali. Con un nucleo di 5 persone prepara il percorso formativo per l'esame, la configurazione giuridica e previdenziale per gli Ispettori di Produzione coinvolti. In un secondo tempo, si occupa della formazione degli Agenti già iscritti all'Albo, ma non operativi da qualche anno.

Nello stesso anno, in collaborazione con GenerComit, coordina l'affiancamento dei promotori delle Generali con i Tutor, per la formazione sul campo di queste nuove entità. Lascerà il progetto, nel '98, con circa 300 promotori operativi e altrettanti coinvolti nella preparazione all'esame.

Nel 1997 collabora con il responsabile della formazione di GenerComit alla costituzione di un "club" di formatori, destinato alla progettazione e erogazione di pacchetti formativi rivolti alla rete di vendita.

1998 – 2000

Dal giugno del 1998 entra in Prime Consult, con la qualifica di dirigente, con la responsabilità del coordinamento e della formazione dei promotori finanziari delle Generali.

A ottobre 1999 assume l'incarico responsabile marketing e sviluppo per la Direzione Vendite di Roma di Prime Consult SIM spa.

2000 – 2002

Nel settembre 2000, diventa Direttore Vendite per Altinia SIM spa con la funzione di coordinamento della rete tradizionale che della compagine di promotori di Alleanza Spa. .

A giugno 2001 viene nominato Direttore Commerciale di Altinia SIM SpA.

Da gennaio sino a fine 2002 partecipa alla progettazione e alla realizzazione del programma di fusione di Altinia, Ina Sim e Prime Consult in Banca Generali.

2003-2005

Da gennaio 2003, ha ricoperto l'incarico di Direttore territoriale per l'area Nord est per Banca Generali, composta da 350 promotori finanziari e asset per circa 1,4 miliardi di euro.

Nel 2003, la Business Unit Nord Est ha raccolto 196 mil di euro di raccolta netta, di cui 56 di gestito e 55 di assicurativo.

Dal 1° gennaio 2004, dopo l'acquisizione di Banca primavera, la Direzione Nord Est contava 800 promotori e asset per 2,5 miliardi di euro.

2005-2008

Da febbraio 2005, è passato con la qualifica di direttore commerciale in Banca della Rete. Nell'arco dei successivi tre anni la banca ha duplicato gli asset,

passando da 1,3 miliardi di euro a 2,5. Le commissioni nette sono passate da 4 a 17 milioni e nel 2006 Banca della Rete è stata la seconda società del settore per la raccolta netta procapite gestita.

E' stato consigliere di amministrazione di Sara Life spa dall'aprile del 2007 a gennaio 2008.

Nell'ottobre 2008 ha fondato HPS Holding Partecipazioni Societarie di cui è Amministratore Delegato.

A marzo 2009 ha fondato di Solutions Capital Management SIM Spa, autorizzata il 4 marzo 2010, di cui è Amministratore Delegato e Direttore Generale.

Altre informazioni

Ha frequentato i corsi del dr. Fortunato di Programmazione Neurolinguistica, una disciplina di radice americana per lo sviluppo delle capacità comunicative, dal 1992 al 1997. Ha conseguito il diploma di Master Advanced della Society of NLP con una tesi sul tema "La metafora come strumento di cambiamento nel contesto formativo". Ha tenuto seminari sul tema presso varie associazioni, quali la Junior Chamber, chapter di Trieste.

Ai sensi della legge 675/96 sulla Tutela della Privacy, autorizzo il trattamento dei miei dati personali.

Antonello Sanna

