

C. ALBERTO NOTO

OBIETTIVI

Crescere sia economicamente che professionalmente in una realtà aziendale che possa meglio qualificarmi

ESPERIENZE PROFESSIONALI

Dal 29.10.2007 Amministratore Delegato della CBR Service S.r.l. società iscritta nel registro UIC come mediatore creditizio ed iscritta nel RUI presso ISVAP come albo E. Nata con lo scopo di fare da service per affinity group e coinvolgere in un progetto di network nazionale i miei ex agenti e Brokers assicurativi (547 su tutto il territorio di cui circa il 40% iscritti all'albo dei mediatori creditizi) offrendo loro convenzioni assicurative (credit protection, fidejussioni e cauzioni, rca etc) e una piattaforma web per preventivare e caricare mutui, leasing strumentale e non, prestiti personali, renting, carte di credito revolving, non ultime le fidelity card. (www.cbrservice.it)

Dal 01.09.2007 Consulente Assicurativo /Commerciale della Link Mutui SpA – Treviso dealer della Deutsche Bank Mutui London

- Per piazzamento rischi Incendio e Scoppio, PPI, CQS, Infortuni, Malattia
- Aperture rapporti di collaborazioni/corrispondenza con intermediari finanziari in Lombardia, Piemonte, Liguria, Sicilia, Calabria.

Dal 01.09.2007 Account manager presso la Cabara Broker – Milano

- Tecnico per il piazzamento rischi di Affinity Group e Corporate
- Commerciale per lo sviluppo aperture di corrispondenze con la conseguente creazione di un Network

Dal 01.09.2007 Consulente assicurativo Mysystem Italia Srl

- Per il piazzamento delle coperture assicurative della loro flotta Auto e Moto (RCA, IF e K)

Dal 01.12.2004 ad 31.07.2007 Resp. Area Commerciale. “La Difesa Assicurazioni S.p.A.” – Procuratore

- Coordinamento forza vendita (due ispettori commerciali);
- Ricerca di candidati (agenti e brokers);
- Individuazione sul mercato di software house per la creazione del sito nonché per il sistema agenziale di emissione (ip statico – client)
- Stipulato contratti di assistenza con i fornitori di hardware e software
- Promozione convenzione coperture assicurative con Centrali operative gestione antifurti satellitari

Dal 16/12/2003 al 31/12/2004 Resp. Area Tecnica “La Difesa

Assicurazioni S.p.A. - Procuratore

- Creato prodotti per i rami cvt, cvm, e perdite pecuniarie (cessione del V°, prestito protetto, mutuo protetto).
- Redatto Benchmark per i rami cvt, tutela giudiziaria, ritiro patente, cessione del v°, prestito protetto, mutuo protetto
- Coordinato staff di società di Mktg esterna per la realizzazione delle co.ge.
- Coordinamento di 2 persone (un assistore senior e una segretaria)

Dal 15/11/99 al 15/12/2003 FILO DIRETTO ASSICURAZIONI S.p.A.
RESPONSABILE TECNICO RAMO TUTELA GIUDIZIARIA

- Creato ramo di tutela con stesura di testi di polizza, studio grafico del simplo di polizze, e tariffe
- Raccolta premi anno 2003 per il ramo tutela € 927.000,00
- Coordinamento di informazioni dati per nomine di agenti e broker
- Inizio procedura per la creazione della CPA per agenti in regime di agenzia 4 (plurimandatari) in sinergia con il Dott. F. Geminiani
- monitoraggio andamenti tecnici-produttivi

01/02/2002 ad 15/12/2003 Filo Diretto Assicurazioni S.p.A.

Responsabile Area commerciale Piemonte e Valle D'Aosta

- apertura di 48 punti vendita fatturato anno 2002 € 1.700.000,00
- fatturato 2001 € 0,00

15/11/99 - 30/04/2000 Filo Diretto Assicurazioni S.p.A.

Account – Comitato tecnico (www.filodiretto.it)

- promozione di Partnership con primarie compagnie assicurative Italiane (Lloyd's of London Crowe Syndacates, Liguria Ass., Commercial Union, Norwich Union , Bayerische Ass., Bernese Ass., Duomo Ass., All State diretto spa, Vittoria Ass.) colloqui con i massimi livelli, quali:
 - Rag. Checconi Presidente della Liguria Ass,
 - Rag. De Girolamo Presidente della Bayerische Network
 - Dott. Bodina , resp. Danni Commercial Union
 - Dott. D'onofrio Amm. Delegato Gruppo Duomo e Presidente della Onello Apuzzo 1996 spa
 - Dott. Giomini resp. Convenzioni Vittoria Assicurazioni
 - Dott. Bucci Presidente Crowe Italia Sync Lloyd's of London
 - Dott Sbarra resp. Area Nord Bernese Ass.
- riunione periodiche per l'individuazione prodotti assicurativi con elevata valenza di servizi (www.amisat.com)

Esperienze precedenti:

04/1990– 08 dicembre 1995 Gan Italia Assicurazioni. Castelvetrano TP
Procuratore – formatore di agente generale agenzia n° 200 Marsala

- Incremento portafoglio da L. 240 milioni a L. 700 milioni.
- Raddoppiate le forze-vendite nel territorio Valle del Belice.
- Corsi di formazione (tecniche di vendita metodo Mario Silvano - su P.C. creato corso su Power - Point)

03 gennaio 1996 - 23/12/96 INA Assitalia Agenzia- principale Opera (Mi)
Direttore Commerciale

- Incremento portafoglio da L.2.800 milioni a L. 3.400 milioni.
- Coordinamento di 3 Team di 4 venditori.
- Ideazione ed implementazione di corsi di formazione e tecnica di vendita.
- Selezione e formazione nuove risorse sistema slides su Power Point
- Monitoraggio produttori raccolta premi/budget
- Assistenza ai venditori in vendita e post vendita

01/01/97– 14/11/99 UCA Assicurazione S.p.A. Area Lombardia
Responsabile Commerciale e Tecnico Assuntore convenzioni per l'area

- Incremento costante per anno del 25,5 % (media)
- Supervisione su due Ispettori
- Monitoraggio andamenti tecnico-produttivi e sinistri
- Assistenza commerciale vendita e post vendita
- Raccolta premi con agenti plurimandatari, e con la collaborazione delle rispettive direzioni (Bernese Ass., Bayersiche Ass., Commercial Union, Austria Ass., Mediolanum).
- Gestione pre -nomine con ricerca di informazioni su candidati agenti
- Implementazione collaborazione con Brokers prov. Milano (WILLIS, Marsh,, Aon, GPA, RIMAS, WBA, MOLA & C., BIZZARRI BROKER, PULSAR, F.I.B. , TERZA INSURANCE, FERBROKERS etc., prov. di Lecco (ADDA BROKERS, Patrizio Sala broker etc), prov. di Sondrio(ANTONUCCI BROKER), prov. di Como (ASSICONSULT, IBK etc), prov. di Varese (AMC, Risk planning etc.)

Esperienze da consulente:

per gli anni 97/99 lavoravo per la UCA Assicurazione compagnia assicurativa Mono - ramo (tutela giudiziaria) ho potuto svolgere tale attività perché non in conflitto e dietro liberatoria della direzione generale

**1997-1998 Italcauzioni S.A. (Soc. Svizzera) ex art. 106 D.M. 385/93
Area Lombardia**

- Consulente per la individuazione canali di vendita e accreditamento enti locali
- Apertura di 15 punti vendita diretti

04/1998 – 12/98 Roby Insurance Brokers Milano

- Consulente con l'incarico per studio di fattibilità per la creazione di rete in franchising in area test, (con la creazione di documentazione relativa, contratti, regolamentazione dei rapporti , calcoli e tabelle provvigioni, per I rapporti con il franchisee)
- Inizio studio per accreditamento all' Assofranchising

04/04/99 al 14/11/99 FINANCIAL RISKS PLC (soc. Irlandese) ex art .106

area Lombardia/Piemonte/Liguria

- Consulente tecnico assuntore
- Apertura di 47 punti vendita fatturato. Lit. 700.000.000

15/11/99 ad 01/02/2000 COMP. GENERALE FINANZIARIA SPA/ LA LAURENTINA SPA/COFIN SPA/ ex art. 106

area Lombardia/Piemonte/Liguria

- Consulente tecnico assuntore

Apertura di 49 punti vendita fatturato Lit. 140.000.000

n.b. attività svolta durante il periodo di prova in Filo Diretto (e dietro liberatoria)

18/06/2000 Merfina Finanziaria S.p.A.

consulente assicurativo per il ramo credito su incarico della Ami Assistance S.p.A. (gruppo Filo diretto) referente per la Merfina dott. Maggiolini resp. Commerciale

30/06/2000 - 30/09/2000 Maggiore Autonoleggio S.p.A.

consulente assicurativo per le coperture assicurative referente dott. Vittorio Maggiore e Dott. Giuseppe Carbone dirigente resp. Flotte attività svolta nei rami (RCA) non esercitati da Filo diretto Assicurazioni

01/10/2005 – 31/01/2006 Renaissance PLC – London

Consulente coordinatore (di specialistici tecnici attuari, legali e commercialisti) per lo studio di fattibilità per la creazione di compagnia assicurativa rami danni in ambito europeo

1982–1987 Istituto tecnico Commerciale di Castelvetrano

- Diploma di Ragioniere e Perito Commerciale
- Diploma di Operatore – Programmatore MS DOS

lingue conosciute: inglese e francese; grado di conoscenza: scolastico

ATTESTATO

- 1994 Ministero Industria e Commercio
Iscrizione albo agenti di assicurazione al n° 49676 alla sezione II
- 2001 Ministero Industria e Commercio
re - iscrizione albo agenti di assicurazione al n° 75647 alla sezione II
- 1988 Enfapi – Sogea
- Borsa di studi Europea per corso Formazione per Quadri tecnici amministrativi presso la ENFAPI – SOGEA
 - Votazione 30/30
- 2005 Ministero del Tesoro – Ufficio Italiano Cambi
- Iscritto albo dei Mediatori Creditizi al n° 49245
- 2005 Ministero del Tesoro – Ufficio Italiano Cambi
- Iscritto albo agenti in attività finanziaria al n° A27231
- 2007 Isvap - RUI
- Iscrizione albo broker con il numero B000186642 dal 13 Luglio 2007

Corsi professionali:

- | titolo: | tenuto da: |
|---------------------------|-------------------------------------|
| • Ramo malattia | filo diretto assicurazioni (1999) |
| • Ramo infortuni | assitalia (1996) |
| • Ramo Vita | Gan Italia / INA ass. (1994/1996) |
| • Ramo Incendio | Gan Italia / Assitalia. (1993/1996) |
| • Ramo rischi industriali | Assitalia (1996) |
| • Ramo Cauzioni e Credito | Assitalia (1996) |
| • Ramo tutela giudiziaria | UCA assicurazione (1997/1999) |
| • Direct marketing | Karma srl (1999) |
| • Benchmarking | Cortal Sim (2000) |
| • Private Equity | ETF GROUP (2001) |
| • MLM e Network mtkg | Assconsult (1999) ⁶ |
| • Franchising | Assofranchising (1995) |

INTERESSI

Attività di giardinaggio, computer (Internet) letture specialistiche assicurative, letture di vario genere.

ANAGRAFICA

Noto Calogero Alberto nato ad Agrigento il 22/10/68

c.f. NTOCGR68R22A089W

Residente in Locate Varesino (CO) Piazza Sant'Anna, 20

Stato civile Coniugato con Carmen Castiglioni (laurea in lingue)

Buyer multinazionale americana operante nel settore olii e combustibili

Figli: Elisabetta (14/10/99); Paolo Pierbruno (18/12/02)

Attitudini Caratteriali:

(basato sul responso del Test svolto presso la Click 4 Talent)

Personalità estroversa, il buon senso precede la considerazione per le persone

A questo profilo corrisponde una persona intuitiva, solida, comprensiva, che prende le decisioni valutando accuratamente ogni aspetto.

Nel dirigere un team si occupa di avviare un progetto e aggiorna continuamente gli altri sull'evoluzione del lavoro. Incoraggia i membri del team a lavorare insieme e a valutare reciprocamente i punti di forza. Non esprime la sua volontà fino a quando tutte le opinioni ed i suggerimenti sono stati discussi.

Nel lavoro di squadra incoraggia ad ottenere risultati positivi, crea le occasioni per coinvolgere tutto il team. Riesce a rompere il ghiaccio in situazioni critiche.

Ha una buona influenza sui membri del team motivandoli e infondendo loro energia. Invita tutti a partecipare. Riesce a compiere il suo lavoro con divertimento e stile.

Non stima le persone che sono da biasimare e che risultano pessimiste e scortesie. Non gradisce le persone che perdono tempo e che nelle riunioni annoiano gli uditori parlando troppo e soffermandosi su aspetti poco utili.

- Vuoi progredire nella tua azienda, vuoi evolvere.
- Sei coscienzioso e ami il tuo lavoro. Vuoi che i problemi siano risolti.
- Ti piace spiegare le cose, partecipare alle discussioni.
- Ti piace poter contare sugli altri e vuoi condividere le responsabilità.
- Sei dinamico ma non ti piace andare troppo in fretta, non ti getti a capofitto nelle situazioni.
- Ti piace il lavoro di gruppo e l'atmosfera di una buona équipe.
- Ti piace il contatto con le persone che conosci.
- Eviti le situazioni di stress che nuocciono alla concentrazione.
- Rispetti la gerarchia e vuoi sempre dire la tua.
- Sei onesto, si può avere fiducia in te, perché sei fedele.
- Ti organizzi per essere efficace e sai definire le priorità.
- Non cerchi di dominare con la forza e ti piace che gli altri ascoltino i tuoi consigli.



search **I NOSTRI TEST: Risultato Saturne**

Questo rapporto descrive i risultati del questionario StyleView e CareerView. Il rapporto si divide in tre parti. In base alle risposte da voi fornite, la prima parte riepiloga lo stile adottato nel prendere decisioni e nel risolvere problemi, in particolare le decisioni prese e i problemi risolti sul lavoro quotidianamente. La seconda parte riepiloga lo stile di comunicazione e il modo in cui influenzate le altre persone. La terza parte mostra l'importanza che attribuite a quattro gruppi di motivazioni fondamentali, che svolgeranno un ruolo chiave per stabilire il vostro grado di soddisfazione in relazione a diversi tipi di percorsi ed esperienze professionali. Ogni sezione analizza il vostro profilo tenendo conto delle implicazioni derivanti dalle vostre esperienze nel mondo del lavoro.

PARTE I

Orientato all'azione

Agisce velocemente e utilizza solo i dati utili per arrivare ad una conclusione su cui è possibile lavorare.

Analitico

Utilizza tutti i dati ed i fattori disponibili e prende decisioni solo dopo aver attentamente ponderato.



Persistente

Rimane concentrato e focalizzato sui problemi, rispetta gli impegni in maniera esatta e costante.

Flessibile

Si adatta ai cambiamenti, aggira gli eventuali ostacoli; cerca soluzioni alternative; fronteggia nuove possibilità.



Il vostro profilo indica che siete a metà strada tra l'azione e l'analisi. Quando i tempi sono stretti, siete portati a prendere decisioni rapide e ad agire prontamente. Ma, se la tensione diminuisce, tendete ad analizzare le cose a fondo e attentamente.

Il vostro profilo indica altresì che siete molto sensibili ai cambiamenti che avvengono intorno a voi. Quando le situazioni cambiano, modificate di conseguenza il vostro approccio. In situazioni che richiedono una decisione, è probabile che siate in grado di identificare diverse soluzioni attuabili. Tuttavia, in situazioni di grande pressione, potreste essere più inclini a trascurare nuove alternative per seguire un piano già fissato.

Il vostro stile, che vi vede in equilibrio tra analisi e azione, unito ad una forte capacità di cambiare direzione a seconda delle necessità, si adatta bene a posizioni e mansioni in cui le decisioni e i problemi possono essere semplici o complessi e di rado sono prevedibili o simili tra loro. Particolarmente adeguati al vostro profilo sono i settori: vendita, marketing, pubblicità, gestione del personale, servizi al cliente, telecomunicazioni, alberghiero, informatica, elettronica, beni di consumo, spettacolo.

PARTE II

Direttivo

Dirige utilizzando la posizione di potere, impartisce ordini e concede ricompense.

Collaborativo

Indiretto, non coercitivo, utilizza le conoscenze acquisite, ed i bisogni sociali ed emozionali per influenzare.



Stile Comunicazionale Veloce

Utilizza uno stile comunicazionale veloce tramite concetti chiave senza entrare nei dettagli e nelle complessità.

Stile Comunicazionale Comprensivo

Utilizza uno stile comunicazionale approfondito per concetti e problemi complessi.



Il vostro profilo suggerisce che il vostro modo di influenzare le persone si colloca a metà strada tra direttivo e collaborativo. È assai probabile che alternate un serrato controllo ad una partecipazione più diretta delle persone nelle attività, a seconda del tempo disponibile, delle competenze delle persone coinvolte o della novità del compito.

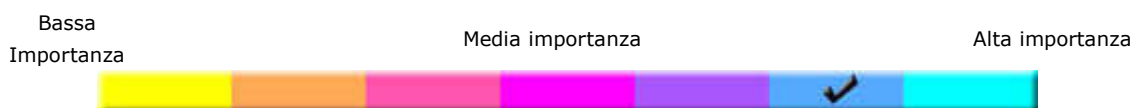
Il vostro profilo indica che nel comunicare con gli altri siete portati ad approfondire molti dettagli e aspetti complessi. Ritenete opportuno andare al nocciolo dei problemi soprattutto quando fate una presentazione o vi avvalete di comunicazioni formali per iscritto. Solo quando siete sotto pressione fate ricorso a forme di comunicazione più semplici e immediate.

Le società adatte al vostro profilo devono adottare approcci diversi nel controllo e nella leadership. Alcuni progetti e situazioni possono richiedere un forte controllo gerarchico e il sostegno tradizionale da parte dell'autorità, soprattutto in periodi con notevoli carichi di lavoro e brevi scadenze. Gli altri progetti o situazioni possono esigere un approccio più partecipativo, in cui contano la capacità di persuasione e la dimostrazione di notevoli doti intellettuali. Questo approccio è più evidente in progetti di più ampio respiro e con tempi meno stretti.

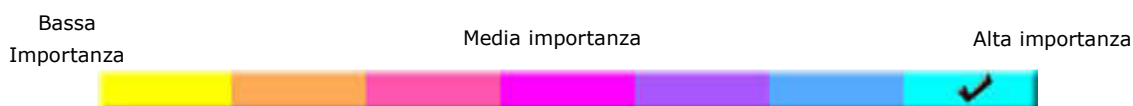
Le norme sulle comunicazioni e i rapporti variano in base al tipo di progetto. In ambienti organizzati in modo più tradizionale, i rapporti sono più formali e le comunicazioni approfondiscono il dettaglio e le complessità. I sistemi di controllo sono ampi e articolati. In ambienti organizzati in modo meno tradizionale, i rapporti sono più informali e le comunicazioni sono dirette e approfondite. Le decisioni sono condivise e i conflitti vengono risolti all'unanimità.

PARTE III: MOTIVAZIONI PROFESSIONALI

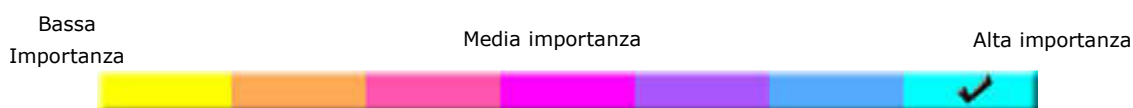
Esperienza e Stabilità



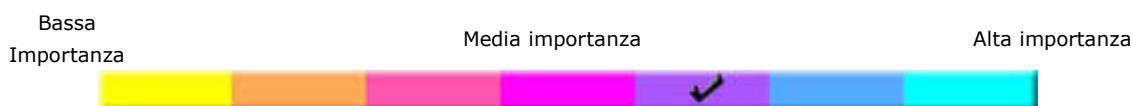
Potere e Conquiste



Crescita personale e Creatività



Novità & Indipendenza



Le motivazioni che vi spingono a fare carriera si incentrano sui risultati e sul prestigio, come pure sullo sviluppo personale e la creatività. In rapporto a simili motivazioni, per voi la carriera ideale è rappresentata da una serie di incarichi diversificati. Ad ogni cambiamento puntate in alto, verso posizioni di maggiore responsabilità e autorità. In alcuni anni riuscirete ad ampliare molto le vostre capacità e acquisire numerose conoscenze e abilità manageriali. Questo genere di carriera corrisponde a quella di un dirigente generico che può successivamente accedere con successo a qualsiasi tipo di posizione manageriale.

Le aziende e le culture organizzative in grado di sostenere le vostre motivazioni presentano la maggior parte o tutte le seguenti caratteristiche chiave: grande attenzione verso gli spostamenti trasversali in molte aree aziendali per favorire l'ampliamento delle conoscenze e lo sviluppo delle persone con elevato potenziale manageriale; valutazione delle prestazioni e programmi formativi finalizzati all'acquisizione di abilità estese a più ruoli e mirati allo sviluppo di competenze manageriali; premi basati sulle capacità ed esperienze acquisite, sulle capacità creative e sul livello occupato nella struttura gerarchica.

U/C
UFFICIO ITALIANO DEI CAMBI

VIA DELLE QUATTRE FONTANE, 123
00184 ROMA
TEL. 06/46631



60327001783-2



JCA0029180100107013
515
JCA02-1-107/3

NOTO CALOGERO ALBERTO
P.ZZA SANT'ANNA 20
22070 LOCATE VARESINO CO

RACCOMANDATA A.R.

num.iscrizione: A27231
num.protocollo: 45783
num.pratica : 05013517

OGGETTO: Elenco degli agenti in attività finanziaria previsto
dall'art. 3 del D.Lgs.25 settembre 1999, n.374.

Con riferimento all'istanza avanzata, si comunica
l'avvenuta iscrizione di codesto agente nell'elenco indicato in
oggetto.

Per effetto di tale iscrizione codesto agente è tenuto agli
obblighi richiamati nell'allegato documento che costituisce parte
integrante del presente provvedimento.

Distinti saluti.

Roma, 19 dicembre 2005

PER DELEGAZIONE DEL DIRETTORE GENERALE

ALL.1

FAX 06/4825591
INDIRIZZO TELEGRAFICO CAMBITAL
CODICE SWIFT CAMBITR

CASELLA POSTALE N. 463
00100 ROMA
CENTRO CORRISPONDENZA