

# LUCA COLOMBANO

nato il 18.08.1973, coniugato, 3 figli, residente in **Milano**

*Direttore con esperienza nel campo assicurativo, attualmente a livello di Direttore Generale di Compagnia e consigliere di amministrazione di società agenziali, con comprovate competenze manageriali, commerciali e negoziali, con controparti agenziali, bancarie, industriali e sindacali. Ho guidato la gara che ha portato alla partnership strategica tra Italiana Assicurazioni e il Banco di Desio e della Brianza. In passato ho curato la fusione societaria del Gruppo Uniqa in Italiana Assicurazioni.*

## ESPERIENZE LAVORATIVE

2024/ present	<b>ITALIANA ASSICURAZIONI</b> <b>Direttore Generale</b> 650 dipendenti, fatturato 2 mld euro (danni e vita), oltre 900 Agenzie. Utile di esercizio del 2024 pari a 71,5 mln euro.	MILANO
2017 /2024	<b>ITALNEXT srl</b> <b>Consigliere di amministrazione (fino al 2024 Amministratore Delegato)</b> Italnext S.r.l. è la agenzia assicurativa, controllata al 100% da Italiana Assicurazioni, plurimandataria, che fornisce innovativi servizi a valore aggiunto a favore delle reti distributive captive e terze nel settore assicurativo e finanziario. Attualmente consta di 25 dipendenti e 622 collaborazioni attive con intermediari di assicurazione. Dalla mia nomina ho dapprima portato a <i>break even</i> e poi portato in utile crescente la Società, estendendo le attività e gli accordi con reti di vendita terze. Nel 2024 ho condotto la fusione societaria della insurtech Plurima Servizi srl in Italnext, presentando un ambizioso piano industriale che prevede il raggiungimento di premi assicurazione per oltre 50 milioni di euro e ricavi superiori a 12 milioni di euro entro il 2034.	MILANO/ PALERMO
2021/ 2024	<b>ITALIANA ASSICURAZIONI</b> <b>Vice Direttore Generale</b> Rispondendo <i>in line</i> al Direttore Generale: <ul style="list-style-type: none"><li>• Ho diretto le attività volte al raggiungimento degli obiettivi di business della Compagnia su tutti i canali distributivi, composti da oltre 1.200 intermediari, tra Agenti e Broker, Banche e Reti Finanziarie e Digitale</li><li>• Ho curato le relazioni politiche e sindacali con i Gruppi Aziendali Agenti</li><li>• Ho coordinato un team di 200 persone (dipendenti):<ul style="list-style-type: none"><li>- <i>in line</i>, la Direzione Reti, che concentra la sua attività per il raggiungimento dei risultati nei canali agenziali: agili, strutturati e ad alto potenziale</li><li>- <i>in line</i>, il Front Office Retail, ufficio assuntivo, dislocato a Udine, che gestisce deroghe tecniche e commerciali per tutta la rete vendita in ambito rami danni</li><li>- <i>in line</i>, la Direzione Banche e partnership, che presidia i canali distributivi bancari ed <i>affinity groups</i></li><li>- <i>in staff</i>, gli Uffici Pianificazione Commerciale, Marketing e Formazione e Gestione Reti</li></ul></li></ul>	MILANO
2023/ 2024	<b>PLURIMA SERVIZI srl</b> <b>Consigliere di Amministrazione</b> Plurima servizi è un broker digitale che offre soluzioni assicurative di mercato a altri intermediari tramite una piattaforma digitale avanzata che semplifica i processi di vendita, emissione e gestione dei contratti assicurativi ad altri intermediari, secondo le logiche della "collaborazione orizzontale". L'acquisizione consentirà a Italiana Assicurazioni di estendere la sua attività, accelerando l'evoluzione della gamma dei servizi offerti sia alla propria rete di intermediari sia al mercato nel comparto retail e corporate, tramite la propria controllata ItalNext.	PALERMO
2019/ 2024	<b>REM INTERMEDIAZIONI srl</b> <b>Amministratore Unico</b> La Società svolge la sua attività di intermediazione assicurativa con mandato rilasciato dalla controllante diretta Italiana Assicurazioni S.p.A., curando la gestione dei portafogli affidati dalla Compagnia e provenienti da cessate gestioni in un'ottica di continuità nel servizio alla clientela. REM Intermediazioni S.r.l., inoltre, raccoglie anche produzione direttamente dal mercato, avvalendosi per questo di collaborazioni orizzontali	MILANO

2013/2021	<b>ITALIANA ASSICURAZIONI</b> <b>Direttore Centrale Distribuzione</b> Rispondendo <i>in line</i> al Direttore Generale:	MILANO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho diretto le attività della Direzione Centrale Commerciale e Mercato, volte al raggiungimento degli obiettivi di business della Società</li> <li>• ho curato le relazioni politiche e sindacali con il Gruppo Aziendale Agenti</li> <li>• ho coordinato un team di oltre 90 persone</li> </ul>	
2017/ 2018	<b>UNIQA GROUP ITALIA</b> <b>Direttore Commerciale e Marketing</b> Rispondendo <i>in line</i> al Direttore Generale:	MILANO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho diretto le attività della Direzione Commerciale e Marketing, volte al raggiungimento degli obiettivi di business delle Compagnie Società Uniqqa Assicurazioni, Uniqqa Previdenza e Uniqqa Life e alla loro fusione in Italiana Assicurazioni (effetto 31.12.2018)</li> <li>• ho curato le relazioni politiche e sindacali con il Gruppo Intermediari Uniqqa Assicurazioni</li> <li>• ho coordinato un team di oltre 50 persone</li> </ul>	
2013/2016	<b>REALE GROUP</b> <b>Responsabile di Progetto Strategico “nuovo modello di offerta Auto”</b> Riportando al Comitato dei Progetti Strategici, e coordinando un team trasversale di 15 persone:	TORINO/ MILANO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho avviato la presenza sul canale aggregatori di Reale Mutua e Italiana, vincendo il premio <b>Insurance Award 2014</b>, settore Motor (Atlante delle Assicurazioni)</li> <li>• ho sviluppato un sistema di suggerimento dello sconto, per l'ottimizzazione della flessibilità commerciale Rc Auto sui canali di vendita tradizionali</li> </ul>	
2008/2013	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Commerciale, Responsabile Vendite</b> Dirigente. Rispondendo <i>in line</i> al Direttore Commerciale:	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sono stato responsabile del raggiungimento degli obiettivi commerciali danni, vita e banca delle 345 Agenzie</li> <li>• ho diretto la rete commerciale esterna, formata da quattro capi area commerciali e da 55 specialisti tra commerciali, assicurativi e vita/finanza</li> <li>• ho coordinato tre servizi in staff, dedicati allo sviluppo assicurativo, commerciale e vita/finanza delle agenzie</li> </ul>	
2007/2008	<b>ITALIANA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Commerciale e Mercato, Responsabile Vendite e Gestione Rete.</b> Dirigente:	MILANO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho sovrinteso le attività di supporto alla vendita nella realizzazione degli obiettivi di sviluppo commerciale delle 340 agenzie sparse su tutto il territorio italiano</li> <li>• ho gestito le relazioni sindacali con gli organi di rappresentanza degli Agenti</li> <li>• ho coordinato le attività relative alla contrattualistica e ai mandati agenziali, ho sovrinteso le attività, demandate a un responsabile e tre specialisti, di formazione collaboratori di Agenzia e di prima formazione alle nuove agenzie</li> </ul>	
2005/2007	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Commerciale, Responsabile Gestione Reti</b>	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho sovrinteso le attività, demandate a un responsabile e otto addetti del settore, relative alla contrattualistica e ai mandati agenziali</li> <li>• ho sovrinteso l'attività di gestione della cassa di previdenza agenti, demandata a un responsabile e tre persone</li> </ul>	
2002/2007	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Assicurativa, Responsabile Riassicurazione di Gruppo</b>	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho negoziato per conto delle Società del Gruppo Reale Mutua le condizioni economiche e normative relative ai Trattati di Riassicurazione</li> <li>• ho sovrinteso le attività, demandate a un responsabile e sei addetti del settore: coordinamento delle attività di gestione dei rapporti con gli uffici assuntivi delle Società del Gruppo; attività di assistenza alle Direzioni Tecniche nel collocamento dei rischi su base facoltativa; stesura dei documenti ufficiali e contrattuali</li> <li>• ho coordinato le attività di analisi dei costi e dei cumuli riassicurativi</li> <li>• ho effettuato il recupero dei crediti e la gestione delle attività di <i>commutation</i> nei confronti di Riassicuratori e Broker</li> </ul>	
2003/2005	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Responsabile Controllo Gestionale Area Danni</b>	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho coordinato le attività di controllo di gestione delle attività tecniche dell'Impresa nei settori Aziende, Auto e Persone e Sinistri</li> </ul>	

2002/2004	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Aziende, Supervisore Commerciale</b>	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho curato i rapporti con la Direzione Tecnica e la Direzione Commerciale per la vendita di prodotti assicurativi a clienti <i>target</i> (piccole e medie aziende) presidiando il raggiungimento degli obiettivi di business degli ispettori tecnici aziende</li> </ul>	
1998/2000	<b>REALE MUTUA ASSICURAZIONI</b> <b>Direzione Vita, Sviluppo Prodotti</b>	TORINO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ho studiato la creazione di prodotti vita tradizionali, finanziari (<i>unit/index linked</i>) e previdenziali (FIP e Fondo Pensione Aperto) per il Gruppo Reale Mutua</li> <li>• ho effettuato studi di analisi della concorrenza nel mercato previdenziale italiano ed estero</li> <li>• ho curato la formazione tecnico commerciale del personale interno ed esterno (rete di vendita)</li> </ul>	
<b>ALTRI INCARICHI</b>		
2014/ 2024	Presidente della Cassa di Previdenza del Gruppo Aziendale Agenti di Italiana Assicurazioni	MILANO
2018/ 2024	Presidente della Cassa di Previdenza del Gruppo Aziendale Intermediari Italiana Danni	MILANO
2018/ 2024	Vicepresidente della Cassa di Previdenza del Gruppo Aziendale Intermediari Italiana Vita	MILANO
2014/ 2024	Consigliere di Amministrazione della Associazione per l'Assistenza Sanitaria, Sociale e Odontoiatrica (AASSOD)	TORINO
<b>STUDI</b>		
1997	Laurea in Economia e Commercio, Facoltà di Economia. Piano di studi economico aziendale, percorso Amministrazione, Finanza e Controllo Tesi di laurea in Finanza Aziendale: <i>"Lo sviluppo di uno strumento di pagamento nelle realtà italiana, francese e statunitense: l'assegno bancario"</i>	TORINO
1992	Maturità scientifica sperimentale in matematica, fisica e informatica	TORINO
<b>FORMAZIONE PROFESSIONALE</b>		
2024	<b>Hypnotherapy coaching course for C-level, Mindful Vision</b>	MILANO
2019/2020	<b>Eurapco Executive Program, London Business School</b> Percorso formativo per affrontare le sfide che il senior management deve affrontare in un mercato dinamico e in continuo cambiamento	LONDRA
2016	<b>Mindfulness, Mida</b> Percorso formativo legato al potenziamento tramite pratica di meditazione per aumentare la consapevolezza di sé	MILANO
2004	<b>Empowerment and leadership, Risvor</b> Percorso formativo per lo sviluppo del potenziale e delle capacità d'uso delle proprie risorse professionali, miglioramento della <i>leadership</i> , e potenziamento delle <i>management skills</i>	MILANO
2003	<b>Reinsurance Foundation, Partner Re</b> Corso avanzato di Riassicurazione con conseguimento di certificato di attestazione, in lingua inglese, sulla riassicurazione tradizionale e finanziaria	PARIGI
2003	<b>Reinsurance, Lloyd's</b> Periodo formativo di approfondimento della conoscenza del mercato riassicurativo di Londra, presso broker e riassicuratori	LONDRA
2000/2001	<b>Insurance and Reinsurance, Munich Re</b> Vincitore della Borsa di Studio "Alois Alzheimer". Soggiorno di formazione di un anno presso la Compagnia di Riassicurazioni Munich Re. Conseguimento dei certificati di attestazione, in lingua tedesca, relativi ai corsi su assicurazione e riassicurazione ( <i>property, casualty, vita</i> ) <i>project management, risk management</i> e pianificazione strategica	MONACO
2001	<b>Risk Management Gerling Konzern</b> Corso individuale di <i>risk management</i> presso la Compagnia di Assicurazioni Gerling Konzern	COLONIA
2001	<b>Life Insurance, Karlsruherlebensversicherung</b> Corso individuale di assicurazioni vita presso la Compagnia Karlsruherlebensversicherung	KARLSRUHE
<b>PUBBLICAZIONI</b>		
2002	Seconda indagine sull'industria dei Fondi Pensione Aperti in Italia – 8° Quaderno Assoprevidenza	
2000	Guida ai Fondi Pensione, Buffetti Editore	
1999	Indagine sull'industria dei Fondi Pensione Aperti in Italia – 3° Quaderno Assoprevidenza	

## **CONOSCENZE LINGUISTICHE**

---

INGLESE	parlato e scritto ottimo. Vari soggiorni in UK e USA (1987/2019) 1994: TOEFL Princeton, N.J., USA. Punteggio conseguito: 573/660 1992: First Certificate in English, University of Cambridge, UK
TEDESCO	parlato e scritto buono. Soggiorno di un anno in Germania 2001: Certificato "Mittelstufe"
FRANCESE	parlato e scritto buono. Vari soggiorni in Francia (1985/2022)
SPAGNOLO	parlato di base. Vari soggiorni in Spagna (1991/2021)

## **ALTRI ELEMENTI**

---

Servizio militare assolto nell'Arma dei Carabinieri presso il Comando Provinciale di Torino – Reparto Operativo.  
Socio fondatore e consigliere della Fondazione Onlus "Amici di Jean". Servizi atti a migliorare la qualità di vita del malato e la ricerca sulla prevenzione del cancro.  
Interessi: viaggi, arte, lettura. Sport: triathlon (ironman finisher 2013 e 2019), maratoneta (p.b. 3h05'), golf (23 hcp), sci  
Attitudine per il lavoro di squadra e le relazioni pubbliche. Elevata capacità di adattamento

*Ai sensi della normativa vigente, io sottoscritto Luca Colombano autorizzo il destinatario del presente Curriculum Vitae al trattamento dei dati personali su di esso riportati.*