

Comitato dei Gestori

Comunicato stampa

POSTE ITALIANE: ELETTI CANDIDATI PROPOSTI DA SGR E INVESTITORI ISTITUZIONALI QUALI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Il coordinatore del Comitato dei gestori, dott. Emilio Franco, comunica che oggi, nel corso dell'**assemblea dei soci di Poste Italiane**, la lista presentata da Aberdeen Standard Fund Managers Limited, Algebris Ucits Funds, Amundi Asset Management SGR, APG Asset Management, Arca Fondi SGR, BNP Paribas Asset Management, Epsilon SGR, Eurizon Capital SA, Eurizon Capital SGR, Fideuram Asset Management (Ireland), Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking Asset Management SGR, Generali Investments Partners SGR, Generali Italia, Alleanza Assicurazioni, Kairos Partners SGR, Legal & General Assurance (Pensions Management) Limited e Mediolanum Gestione Fondi SGR e composta con il supporto di Heidrick & Struggles International, ha ricevuto circa 146.070.005 voti ovvero circa il 14% dei voti espressi in assemblea, pari a circa l'11% del capitale sociale per cui risultano eletti:

- nel consiglio di amministrazione

- 1. Vincenza Patrizia Rutigliano**
- 2. Armando Ponzini**
- 3. Carlo d'Asaro Biondo**

In allegato i *curricula* degli eletti.

Milano, 8 maggio 2023

Segreteria del Comitato dei gestori
02.36.165.174
segreteria@comitatogestori.it

PATRIZIA RUTIGLIANO

PROFILO

Patrizia Rutigliano ha maturato una significativa esperienza manageriale in settori strategici di società a partecipazione pubblica e private con forte esposizione internazionale – energia, telecomunicazioni, servizi in concessione – nonché nella Pubblica Amministrazione, gestendo i processi di transizione verso la liberalizzazione dei mercati. Si è occupata per oltre vent'anni di business regolati e non, in contesti multi-giurisdizionali e fortemente normati, connotati da assetti organizzativi, societari e proprietari a perimetro variabile, sviluppando un'elevata capacità di analisi funzionale al processo decisionale.

Ha una conoscenza approfondita delle tematiche ESG fin dalla formazione, e ha sviluppato modelli di ingaggio e politiche ambientali e sociali innovative, anche in anticipo rispetto alle scelte legislative. Professionista di riferimento nel settore della comunicazione strategica e del crisis management, è convinta sostenitrice della trasformazione digitale.

ESPERIENZE PROFESSIONALI

SNAM

2009-2022

Executive Vice President Institutional Affairs, ESG & Sustainability, Communication & Marketing di Snam fino a ottobre 2022, è la prima donna a far parte del leadership team, ricoprendo incarichi di crescente responsabilità. Gestisce rilevanti profili nei processi di separazione funzionale e proprietaria da Eni, di integrazione dei mercati del gas, di diversificazione e sicurezza degli approvvigionamenti, di sviluppo delle attività della transizione energetica, di riforma del mercato gas e idrogeno e della tassonomia, assicurando il posizionamento della Società come operatore di riferimento in Europa e a supporto della crescita nei mercati internazionali. È responsabile delle politiche ESG alla base del piano strategico e definisce gli obiettivi ambientali (Scope 1, 2 e 3) e i meccanismi di carbon offsetting, per cui ha creato la società benefit di riforestazione Arbolia, in JV con Cassa Depositi e Prestiti. Nella ESG Scorecard, grande rilevanza ha attribuito alla diversity, al movimento B Corp e a tutti i fattori sociali, costituendo Fondazione Snam, di cui è prima Direttore Generale e poi amministratore, e il World Wellbeing Movement.

Principali operazioni:

- Recepimento del Terzo Pacchetto Energia (separazione funzionale e proprietaria), istruttoria Gas & Hydrogen Decarbonisation Package (Quarto Pacchetto Energia), Tassonomia Ue, implementazione RePowerEU Plan
- Acquisizione controllo congiunto di Interconnector UK, TIGF (oggi Teréga, Francia), TAG (Austria), Gas Connect Austria, Desfa (Grecia), TAP, gasdotti TTPC e TMPC
- Separazione da Snam e listing di Italgas; listing Industrie De Nora
- Sviluppo attività biometano, efficienza energetica, mobilità sostenibile, idrogeno
- Crisis Management: amministrazione giudiziaria di Italgas, crisi del gas, TAP e FSRU Piombino e Ravenna (consensus building)
- Attività di rebranding

AUTOGRILL

2004-2009

Nel 2004, durante la fase di rinnovo delle principali concessioni autostradali e aeroportuali, viene nominata Direttore Relazioni Esterne di Autogrill, dove contribuisce allo sviluppo e alla diversificazione del business, in Italia e all'estero, nei processi di aggiudicazione per crescita organica e operazioni straordinarie nei settori food e travel retail & duty free in Europa, Regno Unito, Asia e Medioriente. Sviluppa rapporti con società di gestione, relativi concedenti ed enti di regolazione, gestendo gli impatti delle variazioni delle quote di mercato e i rapporti con le parti sociali in quadri istituzionali complessi. Promuove la diversificazione del portafoglio marchi, di proprietà e in licenza, e partecipa a progetti di bioarchitettura, eco-design e risparmio energetico.

Principali operazioni:

- Acquisizioni di Aldeasa (Spagna) e successivo de-listing, World Duty Free Europe (UK), Alpha Group (UK) e successivo de-listing, Carestel (Belgio)
- Procedure competitive per rinnovi e/o aggiudicazioni in US, Canada, India, Kuwait, Arabia Saudita, Giordania, Egitto, Italia, Danimarca, Germania, Spagna, Slovenia
- Partnership con McDonald's e rinnovo contratto Starbucks
- Progetto Ecogrill



e.BISCOM / FASTWEB

2001-2004

Durante la net economy, contribuisce alla costituzione della joint venture per la realizzazione della prima rete nazionale di telecomunicazioni interamente basata su protocollo Ip fra Aem (oggi A2A) ed e.Biscom (oggi Fastweb) e, nel 2001, viene nominata Responsabile dell'Ufficio Stampa di e.Biscom. Poco dopo le viene affidata anche la responsabilità delle Relazioni Esterne per la diffusione dei servizi a banda larga nelle principali aree metropolitane e produttive in Italia e Germania, tramite HanseNet Telekommunikation, e la conseguente evoluzione del quadro normativo. In questa fase, sviluppa numerosi progetti di community engagement volti ad agevolare l'accettabilità tecnologica e sociale delle infrastrutture.

Principali operazioni:

- Piano Cablatura in fibra ottica delle principali città italiane e consensus building
- Acquisizione di HanseNet Telekommunikation (attivo nella regione di Amburgo)
- Sviluppo servizi di telecomunicazione e multimedialità
- Proposte di intervento a supporto dello sviluppo della domanda di servizi
- Incorporazione di e.Biscom in Fastweb

COMUNE DI MILANO

1997-2001

Nel 1997 entra nella Pubblica Amministrazione, con l'incarico di Portavoce in Comune a Milano nella fase di privatizzazione delle principali municipalizzate, contribuendo ad avviare il processo di semplificazione della macchina amministrativa. Si occupa, in particolare, dei settori lavori pubblici, energia, telecomunicazioni e della realizzazione delle relative infrastrutture. Partecipa ai progetti di riqualificazione urbanistica, ambientale e sociale, adottando un approccio volto a favorire lo sviluppo locale sostenibile.

Principali operazioni:

- Listing di Aem ed e.Biscom (e avvio Piano Cablatura in fibra ottica di Milano)
- Privatizzazione di Centrale del Latte Milano e Afm (Azienda farmacie municipali) Milano
- Trasformazione di ATM in Società per Azioni
- Patto per il Lavoro di Milano (innovativo metodo di "dialogo sociale in stile europeo")
- Restauro Teatro alla Scala e costruzione Teatro degli Arcimboldi
- Avvio realizzazione di tre impianti di depurazione delle acque
- Piano Periferie

GIORNALISMO

1992-1997

Ha iniziato la carriera come giornalista professionista, occupandosi di politica ed economia a Mondo Economico, in Fininvest ed Euronews.

CONSIGLI E COMITATI

Ha fatto parte dei Consigli di Amministrazione di società profit e non profit, fra cui Tiscali (presidente del Comitato Nomine e Remunerazione e membro del Comitato Controllo e Rischi e Parti Correlate), Fiera Milano (membro del Comitato Controllo e Rischi), Teréga Holding, utility francese regolata del gas, Toscana Energia, Fondazione Snam, World Wellbeing Movement, MIP - Politecnico di Milano School of Management e della società editoriale Il Cittadino.

È stata Vicepresidente di Anigas, membro del Consiglio Generale di Assolombarda e del Consiglio Direttivo di Valore D.

È stata Presidente della Federazione delle Relazioni Pubbliche Italiana (FERPI) dal 2011 al 2016.

FORMAZIONE

Laureata in Lingue e Storia Contemporanea, con un diploma di specializzazione in Scienze Sociali e Giornalismo presso l'Università Cattolica di Milano, ha frequentato i mentoring programs di CMI (Global Leaders in Mentoring) e l'Executive Discovery Program di Egon Zehnder e Mobius.

Ha partecipato al programma In the Boardroom di Valore D e all'induction session per amministratori e sindaci di società quotate di Assogestioni e Assonime.

ATTIVITÀ ACCADEMICA

Da sempre attiva nella crescita professionale di giovani risorse, è impegnata nell'attività accademica con incarichi di docenza presso la LUISS Business School e il Master in Comunicazione d'impresa dell'Università Cattolica.

PATRIZIA RUTIGLIANO

PROFILE

Patrizia Rutigliano has gained significant managerial experience in strategic sectors of public participated and private companies with strong international exposure - energy, telecommunications, concession business - as well as in the Public Administration, managing the transition processes towards the markets liberalization. She dealt with regulated and non-regulated businesses for over twenty years, in multi-jurisdictional and highly regulated contexts, characterized by changing organisational, corporate and ownership structures, developing analysis skills functional to the decision-making process. She has in-depth knowledge of ESG topics since her studies, and has developed innovative stakeholder engagement models and environmental and social policies, even ahead of legislation. She is a reference professional in the strategic communication and crisis management sector, and she is a supporter of digital transformation.

WORK EXPERIENCES

SNAM

2009-2022

Executive Vice President Institutional Affairs, ESG & Sustainability, Communication & Marketing of Snam until October 2022, she was the first woman to join the leadership team at the end of 2009, holding positions of increasing responsibility. She followed relevant aspects of the unbundling process from Eni (ITO and ownership unbundling), the integration process of European gas markets, the diversification and security of supplies, the development of energy transition activities, the gas and hydrogen market and the taxonomy reforms, securing the positioning of the Company as a reference operator in Europe and supporting growth in international markets. She was also responsible for defining the Snam's ESG strategy of the business plan, the emission targets (Scope 1, 2 and 3) and the carbon offsetting mechanisms, for which she created the reforestation benefit company Arbolia, a jv with Cassa Depositi e Prestiti. In the ESG Scorecard, she paid great attention to diversity, the B Corp movement and all social factors, developing the Snam Foundation, of which she was first General Manager and then Director, and the World Wellbeing Movement.

Main operations:

- Implementation of the Third Energy Package (ITO and ownership unbundling), Gas & Hydrogen Decarbonisation Package (Fourth Energy Package) Investigation, EU Taxonomy, RePowerEU Plan implementation
- Acquisition of joint control of Interconnector UK, TIGF (now Teréga, France), TAG (Austria), Gas Connect Austria, Desfa (Greece), TAP, TTPC and TMPC pipelines (Algeria and Tunisia)
- Snam demerger and listing of Italgas; listing of Industrie De Nora
- Development of biomethane, energy efficiency, sustainable mobility and hydrogen activities
- Crisis Management: judicial administration of Italgas, gas crisis, TAP and FSRU Piombino e Ravenna (consensus building)
- Rebranding activities

AUTOGRILL

2004-2009

In 2004, during a massive renewal of motorway and airport concessions, she was appointed as Autogrill's External Relations Director, where she contributed to the diversification and development of the business in Italy and abroad, both in the organic growth and M&A, in the food and beverage and travel retail & duty free sectors in Europe, the United Kingdom, Asia and the Middle East. Among the positions she held, she supervised relations with management companies, related grantors and regulators, managing the impact of changes in market shares and relations with social parties in political difficult contexts. She also promoted the diversification of the brand portfolio, owned and licensed, and participated in the Group's first bio-architecture, eco-design and energy saving projects.

Main operations:

- Acquisitions of Aldeasa (Spain) e subsequent de-listing, World Duty Free Europe (UK), Alpha Group (UK) and subsequent de-listing, Carestel (Belgio)
- Competitive procedures for renewals and/or awards in the US, Canada, India, Kuwait, Saudi Arabia, Jordan, Egypt, Italy, Denmark, Germany, Spain, Slovenia
- Partnership with McDonald's and Starbucks contract renewal
- Ecogrill Project



e.BISCOM / FASTWEB

2001-2004

In the Municipality of Milan, during the net economy, she supervised the establishment of the joint venture for the creation of the first national telecommunications network entirely based on the IP protocol between the multi-utility Aem - now A2A - and e.Biscom - now Fastweb – and the subsequent listing. In 2001 she was appointed to Head of e.Biscom Media Relations and shortly thereafter she was also given responsibility for the External Relations of the subsidiary Fastweb, for the promotion of broadband services in the main metropolitan and productive areas in Italy and Germany, through HanseNet Telekommunikation, and for the consequent evolution of the regulatory framework. At the same time, she developed many different community engagement projects aimed at promoting the technological and social infrastructure acceptability.

Main operations:

- Fiber optic wiring plan for the main Italian cities (and consensus building)
- Acquisition of HanseNet Telekommunikation (Hamburg region)
- Telecommunications and multimedia development services
- Support to the development of demand
- Incorporation of e.Biscom into Fastweb

COMUNE DI MILANO

1997-2001

In 1997, she entered the Public Administration, with the role of Spokesperson for the Municipality of Milan in the privatization phase of the main municipal companies, helping to cut red tape. She dealt, in particular, with the sectors of energy, telecommunications, public works, transport and construction of related infrastructures. She also participated in environmental and social projects, with an approach aimed at promoting sustainable urban development.

Main operations:

- Listing of Aem and e.Biscom (and launch of the Milan fiber optic wiring plan)
- Privatization of Centrale del Latte Milano and Afm Milano (municipal pharmacy)
- Transformation of ATM into a joint-stock company
- Milan Pact for Work (an innovative model of social dialogue)
- Restoration of Teatro alla Scala and construction of Teatro degli Arcimboldi
- Start of construction of three water treatment plants
- Suburb plan

JOURNALISM

1992-1997

She began her career as a professional journalist on politics and economics at Mondo Economico, Fininvest and Euronews.

BOARDS AND COMMITTEES

She has served on the Boards of Directors of profit and non-profit companies, including Tiscali (chairman of the Appointments and Remuneration Committee and member of the Control and Risk and Related Parties Committee, Fiera Milano (member of the Control and Risk Committee), Teréga Holding, a French regulated gas utility, Toscana Energia, Snam Foundation, World Wellbeing Movement, MIP - Politecnico di Milano School of Management and the publishing company Il Cittadino.

She was Vice President of Anigas, member of the General Council of Assolombarda and of the Board of Directors of ValoreD.

She was President of the Italian Public Relations Federation (FERPI) from 2011 to 2016.

EDUCATION AND TRAINING

Patrizia graduated in Languages and History and she also got a PhD in Social Sciences and Journalism at the Università Cattolica of Milan. She attended the mentoring programs of CMI (Global Leaders in Mentoring) and the Executive Discovery Program of Egon Zehnder and Mobius. She participated in the "In the Boardroom" program by ValoreD and in the induction session for directors and statutory auditors of listed companies of Assogestioni and Assonime.

ACADEMIC ACTIVITY

Always active in the professional growth of young people, she is engaged in several academic activities, including mentoring programs, and holds a position of adjunct Professor at the LUISS Business School and in the Master's in Business Communication at the Università Cattolica.

ARMANDO PONZINI

EXPERIENZA

Giugno 2021 – oggi

- **Bain & Co. External Senior Advisor:** supporto a progetti nelle aree Tecniche e Distribuzione per primarie compagnie assicurative italiane
- **Advisor Indipendente:** Sviluppo Piano strategico ElipsLife Italy; supporto “seller side” in un’operazione di potenziale M&A di un’agenzia assicurativa.
- **GT Insurance Srl: Socio e Amministratore.** Agenzia grossista focalizzata su Rischi Speciali (RC professionale, Cauzioni e Engineering, Parametriche, RC Aeronautica, Fine art, etc.) che distribuisce attraverso un network di agenti generalisti con mandato diretto AIG, Chubb, REVO, AXA XL, Amtrust e QBE, oltre che in accordo A con A con DUAL.
- **Open Insurance Srl. Socio e Amministratore.** Veicolo giuridico al momento non operativo con probabile liquidazione o dismissione a breve.

Luglio 2018 – Maggio 2021

**Cargeas Assicurazioni (BNP Paribas Cardif)
AD e Direttore Generale**

Premi P&C 220 M€, 250 persone gestite, 550M€ asset gestiti.

Riporto al capo degli European Domestic Markets di BNP Paribas Cardif, che a sua volta riportava al CEO del Gruppo Cardif.

Principali risultati:

Rilancio della Compagnia sui canali UBI e BNL, aumento della quota di mercato P&C, battendo i target di budget (profitti e costi) per 3 anni consecutivi, fino alla vendita a Intesa per il prezzo di 390M€. Costruzione di un nuovo Management Team (5 membri su 6 del Comex) con 2 promozioni interne e 3 assunzioni dal Mercato. Eccellente relazione con IVASS (nessuna ispezione, numero di reclami e sanzioni molto al di sotto della propria quota relativa di mercato).

Maggio 2003 – Luglio 2018

AXA Italia

- **3/2015 – 7/2018: Vice DG, Responsabile Danni AXA Italia**

Primo riporto dell’AD

Premi Danni AXA Assicurazioni (1.400 M€)

Premi Danni AXA MPS (180 M€)

Responsabilità del Conto economico di tutto il business Non Vita. Responsabilità diretta su Innovazione dell’offerta, Pricing e Assunzione.

300 persone gestite.

Principali risultati:

Secondo miglior combined ratio danni del mercato delle compagnie generaliste (dopo Allianz), grazie alla sofisticazione del pricing, ad un underwriting rigoroso ed una gestione della distribuzione “virtuosa”. Definita ed implementata la nuova strategia nel business

Salute (retail e employees benefit). Definita ed implementata la strategia di sviluppo delle Commercial Lines (focus su PMI e apertura al canale broker). Lancio di una nuova Piattaforma Motor Online. Offerta Danni Bancassicurazione più innovativa sul mercato (primi a lanciare un prodotto Multi-rischi per la famiglia con all'interno anche il salute).

○ **9/2013 – 2/2015: VDG, Responsabile Danni AXA Assicurazioni**

Responsabilità del Conto economico di tutto il business Non Vita. Responsabilità diretta su Innovazione dell'offerta, Pricing e Assunzione.

Coordinamento (attraverso comitati) senza controllo gerarchico della strategia Danni di AXA MPS

Diretto riporto del DG di AXA Assicurazioni, 190 persone gestite.

Principali risultati:

Recupero redditività del business Auto di AXA MPS. Contributo al disegno e all'esecuzione del "merge" organizzativo tra AXA Assicurazioni e AXA MPS.

○ **2/2011 – 8/2013: Responsabile Offerta Danni e Vita AXA Assicurazioni**

Vita (600 M€ premi) : Sviluppo Offerta, assunzione, attuariato pricing, gestione sinistri e back office

Danni:

Per tutte le line di business (1.300 M€ premi): sviluppo Offerta, politica assuntiva, processi e attuariato (pricing e riserve);

Per engineering, enti pubblici e collettive salute (30 M€) anche assunzione;

Per I Rami Speciali (grandine, cauzioni e trasporti, 30 M€) anche gestione sinistri.

Diretto riporto dell'AD di AXA Assicurazioni, 130 persone gestite

Principali risultati:

Miglioramento della redditività del business Auto in un momento critico del ciclo (interventi sul pricing proteggendo il portafoglio). Lancio dell'offerta Doppio motore nel Vita risparmio per gestire le conseguenze sul capitale della normativa Solvency II (nel contesto della crisi dei titoli governativi). Significativa semplificazione dell'offerta telematica Auto di AXA. 15% riduzione della forza lavoro grazie ad un esercizio biennale di Lean management. Scelto come membro del Global P&C Retail Board di AXA e nominato Global Head della "practice" di "Connected Insurance".

○ **10/2006 – 1/2011: Responsabile della Regione Nord Est AXA Assicurazioni**

In Lombardia, Veneto, Trentino and Friuli: sviluppo commerciale agenti, gestione sinistri <100.000€ e assunzione (linea persone e aziende).

550 M€ premi Danni (40% di AXA Assicurazioni), 180 M€ premi Vita (30% di AXA), 65% del margine tecnico di AXA Assicurazioni (premi di competenza – sinistri - provvigioni). 220 persone e 280 agenzie gestite.

Principali risultati:

Accelerazione vendite Vita. Da terzi a primi tra le tre Regioni. Ristrutturazione della rete commerciale attraverso la sostituzione del 15% degli agenti. Disegno e implementazione di numerose riorganizzazioni delle Regioni, con progressive centralizzazione delle attività, che ha condotto alla riduzione da tre a due e alla mia promozione al ruolo successivo di riporto all'AD.

○ **5/2003 – 10/2006: Responsabile Offerta Danni AXA Assicurazioni**

Per Auto, Infortuni, Abitazione, RC Professionale e PMI: sviluppo offerta e pricing, processi e politiche di sottoscrizione, marketing di prodotto. Da Ottobre 2005, anche responsabile dell'attuariato. Da Maggio 2006 anche sviluppo offerta e politiche assuntive di Rami speciali e canale Broker. 75 persone gestite.

Principali risultati:

Miglioramento significativo della redditività tecnica del Danni linea persone attraverso la modernizzazione del pricing e al lancio di una funzione sorveglianza di portafoglio "state of the art".

Lancio di "Autometrica" (prima polizza Pay How you Drive in Italia) e di "Autometrica giovani" in AXA Assicurazioni con un nuovo service provider start-up (OCTO Telematics). Trasformazione da una soluzione pura di pricing ad una di offerta di servizio (primi a lanciare il bottone di assistenza).

1995 – 2003

**BAIN & COMPANY
Manager**

Clienti serviti e progetti:

Assicurazioni

Clienti: Ras, Targa Service

Progetti: Internet marketing al support delle reti di vendita, start up di un network di carrozzerie, analisi mercato carrozzerie, Sviluppo di un portale aziendale

Automotive

Clienti: Fiat, Renault-Nissan, Magneti Marelli, Ras-Genialpoint

Progetti: riduzione costi, strategia distributiva, Piano strategico, Start-up di un sito internet verticale sull'auto

Private Equity

Clienti: Schroeder, Bridgepoint Capital, Bank of America Equity Partners

Progetti: Business due diligence

Asset Management

Client: Dival Ras (Allianzbank), Ras Asset Management, Finanza & Futuro, San Paolo IMI Wealth Management

Progetti: Piano strategico, Organizzazione front office e back office, Organizzazione direzione vendite, strategia marketing e distribuzione

Altri progetti: Editoria, Costruzione, Real estate, Trasporti, Largo consumo

Clienti: Walt Disney, Sadi, SEI-Enel, FFSS, Ferrero, Coin, Galbani

Progetti: Piano strategico, strategia di vendita, Business plan, ottimizzazione acquisti, revisione organizzativa e riduzione costi

1994 – 1995

**Enichem S.p.A.
Analista finanziario consociate estere**

EDUCAZIONE

1989 – 1994 Università Bocconi - Milano

Economia aziendale: 110/110 e lode

1997 – 1999 Northwestern University – Chicago, USA

LINGUE

Italiano madrelingua, Inglese fluente, Francese fluente.

ALTRO

Co-Presidente del club italiano degli alumni del Kellogg.

Aselli

MILANO 3/4/2023

ARMANDO PONZINI

EXPERIENCE

June 2021 – today

- **Bain & Co. Senior Advisor**
- **Independent Advisor:** ElipsLife Italy Strategic Plan; Advisor “seller side” of a potential M&A operation on an insurance agency.
- **GT Insurance SrL: Owner and Director.** Insurance agency wholesaler, focused on Specialty Insurance (Professional insurance, Bonds, Parametric covers, Engineering, Aviation,...), selling through small / mid size agents for Amtrust, AIG, Chubb, REVO, AXA XL, QBE and Dual.
- **Open Insurance SrL, Owner and Director.** Currently an empty legal entity which very likely will be closed in 2023.

July 2018 – May 2021

Cargeas Assicurazioni (BNP Paribas Cardif) Chief Executive Officer and General Manager

Reporting to Head of European Domestic Markets of BNP Paribas Cardif
P&C 220 M€ revenues, 250 people managed, 550M€ asset managed.

Key achievements:

Relaunched the Company, increasing P&C market share, beating profit and cost budget 3 years in a row until selling to Intesa for a record 390M€ price. New management team (5 out of 6) with 2 internal promotions and 3 from the market. Excellent relationship with IVASS (no inspections, complaints and sanctions well below its relative size).

May 2003 – July 2018 AXA Italy

- 3/2015 – 7/2018: **Deputy General Manager, Chief P&C Officer, AXA Italy**

Reporting to the CEO

P&C Business AXA Assicurazioni (1.400 M€ revenues)

P&C Business AXA MPS (180 M€ revenues)

P&L Accountability of all non-Life LoB's. Direct responsibility over Offer Innovation, Pricing and Underwriting.

300 people managed.

Key achievements:

Second best profitability results among major insurer (after Allianz), through pricing sophistication and rigorous underwriting. Designed and executed new health development strategy (retail and employees benefit). Designed and launched Commercial lines development strategy (special focus on SMEs). Launch of a new online Non Motor IT portfolio management platform. Most innovative P&C Bankinsurance Offer (first in the market to launch a multi-risk product for families including health and property).

- 9/2013 – 2/2015: **Deputy General Manager, Chief P&C Officer AXA Assicurazioni**

P&L Accountability of all non-Life LoB's. Direct responsibility over Offer Innovation, Pricing and Underwriting.

Coordination (through governance committees) without hierarchical control of AXA MPS P&C strategy

Reporting to AXA Assicurazioni's General manager, 190 people managed.

Key achievements:

Restored profitability of AXA MPS motor business. Contributed to design and execute the merge between AXA Assicurazioni and AXA MPS.

○ **2/2011 – 8/2013: Head of P&C and L&S Offer AXA Assicurazioni**

Life&Savings (600 M€ revenues) : Offer development, underwriting, actuarial pricing, claims management and back office

P&C (non Life):

For all lines of business (1.300 M€ revenues): offer development, underwriting policies and processes and actuary (pricing and reserves);

For Costructions, Municipalities and Group Health (30 M€) also Underwriting;

For Specialities (Hail, Surety and Transportation, 30 M€) also Claims management.

Reporting to AXA Assicurazioni CEO, 130 people managed

Key achievements:

Restoration of Motor profitability in a critical moment of the cycle (pricing adjustments while protecting the portfolio). Launched double engine offer in savings to address impact on capital of Solvency II. Relevant simplification of AXA "connected insurance motor offer". 15% workforce reduction thanks to a lean management exercise. Selected as member of AXA Global P&C Retail Board and nominated Global Head of Connected Insurance practice.

○ **10/2006 – 1/2011: Head of North East Region Division AXA Assicurazioni**

In Lombardy, Veneto, Trentino and Friuli: Sales Management, Claims management and Underwriting (Retail and Corporate).

550 M€ P&C GWP (40% of AXA Assicurazioni), 180 M€ L&S GWP (30% of AXA), 65% of AXA Assicurazioni P&C technical margin (gwp – claims – commissions). 220 people and 280 Agencies managed.

Key achievements:

Acceleration of L&S sales. From 3rd to 1st performer among the three regions. Restructuring of the agents' sales network with 15% new agents. Design and implementation of several reorganizations of the regions with progressive centralization of activities, that finally lead to the reduction from three to two of the regions and my promotion to the next role reporting to the CEO.

○ **5/2003 – 10/2006: Head of P&C Offer**

For Motor, Accidents, Household, Professional Liabilities and SME's: offer development and pricing, underwriting policies and processes, product marketing. Since October 2005, also head of actuarial dpt. Since May 2006 also offer development and underwriting policies for Specialties and broker channel. 75 people managed.

Key achievements:

Significative improvement of technical profit of P&C Retail through modernization of pricing and the launch of state of the art "portfolio monitoring" activity.

Launch of "Autometrica" (first PHYD solution in Italy) and "Autometrica giovani" on AXA Assicurazioni with a new "start-up" service provider (OCTO Telematics). Transformation from a pure pricing solution to service delivery (first to launch the assistance button). Launch of the new online Motor IT portfolio management platform.

1995 – 2003

BAIN & COMPANY
Manager

Clients served and projects:

Insurance

Clients Served: Ras, Targa Service

Projects: Internet marketing supporting sales networks, start up of a bodyshop repairing network, bodyshop industry analysis, Corporate portal development

Automotive

Clients served: Fiat, Renault-Nissan, Magneti Marelli, Ras-Genialpoint

Projects: Cost reduction, distribution strategiy, Strategic Plan, Start-up of a Motor Vertical website

Private Equity

Clients served: Schroeder, Bridgepoint Capital, Bank of America Equity Partners

Progetti: Business due diligence

Asset Management

Clients Served: Dival Ras (today Allianzbank), Ras Asset Management, Finanza & Futuro, San Paolo IMI Wealth Management

Projects: Strategic Planning, Organization of front office and back office, Sales dpt organization, marketing and distribution strategy

Other projects: Publishing, Construction, Real estate, Transportation, Fast consumer goods

Clients served: Walt Disney, Sadi, SEI-Enel, FFSS, Ferrero, Coin, Galbani

Projects: Strategic plan, Sales strategy, Business plan, Purchasing optimization, Organizational review and cost reduction

1994 – 1995

Enichem S.p.A.

Financial Analyst Foreign Subsidiaries

EDUCATION

1989 – 1994 Università Bocconi - Milano
Business Administration Degree: 110/110 cum laude

1997 – 1999 Northwestern University – Chicago, USA
Master in Business Administration Kellogg Graduate School of
Management: (~top 10% of class)

LANGUAGES

Italian mother tongue, English fluent, French fluent.

OTHER

Co-President of Kellogg MBA Alumni Club of Italy MBA.


MILAN

4/3/2023



Carlo D'Asaro Biondo

Carlo D'Asaro Biondo è stato Executive Vice President TIM incaricato delle attività cloud e delle partnership per il gruppo TIM da Aprile 2020 sino fine Dicembre 2022.

Sotto la sua responsabilità è stata definita la strategia cloud e IT del gruppo; creata Noovle Spa, per gestire i Data center del gruppo e definire un'offerta cloud per le imprese private e per il settore pubblico Italiano. Noovle è stata alla base della creazione del consorzio che ha definito e fondato il Polo Strategico Nazionale, per Digitalizzare la Pubblica Amministrazione e portare i suoi sistemi informativi sul cloud.

Noovle ha guadagnato per TIM la leadership nelle offerte multicloud per il settore finanziario e per le grandi imprese Italiane.

Carlo ha inoltre definito la strategia di partnership per il Gruppo TIM con particolare riguardo ai rapporti con gli operatori della Silicon Valley, le offerte IT e di contenuti per l'insieme del gruppo, i rapporti con gli operatori Telco internazionali.

Dal 2009 ad aprile 2020 Carlo ha contribuito alla guida di Google in EMEA (Europa, Medio, Oriente, Africa).

Dal 2009 al 2015 come Presidente Operations SEEMEA (Southern Europe, Eastern Europe, Middle East Africa) ha sviluppato gli uffici di Google nella zona; definendone offerte, reclutando i dirigenti locali e disegnando l'approccio commerciale locale; in particolare per le attività pubblicitarie.

Dal 2015 ad Aprile 2020, come Presidente EMEA Carlo ha curato la nascita e crescita delle attività verso le imprese per Alphabet in EMEA e dato supporto ai rapporti istituzionali della zona, e curato la gestione delle relazioni con i principali partner e clienti del gruppo, contribuendo alla strategia prodotto e commerciale per tutte le attività del gruppo.

Carlo D'Asaro Biondo ha iniziato la propria carriera come consulente in Macfin Management Consultants nel 1988, per poi entrare in KPMG Consulting in Italia nel 1994 come supervisor; nel 1998 diventa COO poi l'anno dopo Presidente e CEO della filiale Francese di KPMG Consulting, rifondata dopo la partenza della filiale locale per CSC. Fine 2001, al momento della separazione globale di audit e consulting, e della conseguente vendita di KPMG Consulting Francia, è entrato in Unisys con il ruolo di Vice President e Managing Director EMEA Telecommunications and Media contribuendo alla trasformazione del gruppo da società di software a operatore di advisorship e consulenza in tecnologia.

Nel febbraio del 2004 è stato assunto da AOL Europe come Senior Vice President con responsabilità sulla strategia per le filiali Europee. Alcuni mesi dopo è stato nominato inoltre Presidente e CEO di AOL Francia, per poi diventare, a turnaround riuscito, nel 2006, Presidente e CEO di AOL Europe. Si è occupato della cessione delle attività di Internet access di AOL in

Francia, Germania e UK ad operatori di telecomunicazioni, e della creazione del portale di contenuti per il gruppo in Europa.

All'inizio del 2007, Carlo raggiunge Lagardere come CEO of International Operations per Lagardère Active Media (Stampa, Radio, Televisione) ristrutturando le attività internazionali nel mondo intero.

E' stato membro del Board del retailer Darty dal 2010 fino a quando l'attività é stata venduta al gruppo di retail FNAC. Membro del Board of Directors del retailer Manutan International dal 2011 al 2022 e del retailer Auchan International dal 2016 fino a autunno 2019, quando il gruppo Auchan ha preso una nuova configurazione organizzativa. E' anche membro del board dell'organizzazione non profit Optic Humana Technology che studia la centralità dell'umano e le problematiche di etica, nella nostra epoca di cambiamenti tecnologici. E' stato visiting professor in Contabilità Industriale alla Sorbona e frequentemente lecturer in Tecnologia in diverse Università in Europa.

Carlo ha doppia nazionalità Francese e Italiana. Laureatosi all'Università La Sapienza di Roma in Economia e Commercio; vive a Milano con la moglie Nathalie. Nato nel 1965, lui e la moglie hanno cinque figli.

3-4-2023

2/2

Carlo d'Asaro Biondo

Date of Birth: 14 April 1965

Nationalities: French and Italian

Languages: French and Italian – Native
English – Very Fluent

April 2020 - Jan 2023. TIM

EVP Partnerships and Alliance TIM group and CEO Noovle (TIM cloud activities)

Carlo's role started with the design of the positioning, organization and business plan for TIM Cloud activities. Then defining and operating the "carve out" of the TIM Data Centers infrastructure, recruiting the management team and building the new venture structure and offer, including acquiring a small system integrator as foundation for the new positioning. After 20 months it is a 700 million euros recurring business with more than 1000 employees and 30% Ebitda Margin. It is quickly taking a leadership position in the Italian market, in particular in Finance and Manufacturing verticals as well as serving the Public sector, and on Sovereign cloud and complex multi cloud architectures. It has been instrumental in securing to the TIM group consortia the Polo Strategico Nazionale (Strategic National Pole) a 13 years concession to migrate and host the Public Administration in Italian data center with a multicloud offer (including Hyperscalers) according to a custom defined sovereign framework.

Carlo also Managed the main partnerships with other telcos and IT vendors for TIM group.

July 2009 - April 2020 Google

2016-2020 President EMEA, Support Google's move versus BtoB and relationships with biggest customers and institutions

President EMEA, in charge of Strategic Relationships and Partnerships. The job consisted in managing the 100 major EMEA customers and in defining environment value proposals, incubation and launch of new business lines; it also meant support to institutional affairs, including representation and support to Policy and Product teams.

Google was at the time moving from a search company to a multiproduct company.

Relationships with main corporations in Europe, as well as with institutions, were becoming complex and tense, due to Google's growing size and the fear of disintermediation that many sectors felt.

2009-2016 President Southern and Eastern Europe, Middle East and Africa Operations.

Built from scratch, or consolidated the business in 28 countries with about 30 offices over a 100 country Portfolio.(revenues in the region grew from 2,5 billion in 2009 to 20 billion in 2015, average highest global growth in the period) Responsible for Google's activities in the Region managing the business activities (sales, partnerships, marketing), the people,

representing the company and defining the local strategy.

Google at the time was a significant and successful business in Northern Europe in particular and still had to gain stability and size in southern Europe, eastern Europe, Middle East and Africa.

Boards

Retail being particularly challenged by the web, Carlo was interested in understanding more how to develop the right strategy for retailers, he served in 2 retail boards:

2016 - 2019 Independent Board Member of Auchan International

2012 - 2016 Board- Independent Director for Darty

Independent Director. Special focus on Multichannel Value proposal. Leaved when Darty was purchased by Fnac (significant value created for Darty shareholders)

2011- Feb 2022

Board- Independent Director of Manutan

Independent Director, member of audit Committee in 2012 and Chairman of Remuneration Committee from 2013. Carlo contributed to the web strategy of Manutan at his times in KPMG and kept, since then, a strong relationship with the family owning the business.

Independent Director of Optic-Humana Technology. An ONG founded by Eric Salobir OB and Chaired by Nikolaus von Liechtenstein building bridges between the Vatican, traditional Europe and "Silicon Valley" technology world. The ONG supports sectoral studies on Business Ethics issues and impact of Technology on Values.

Previous to Google and TIM

July 2008 – July 2009 INFOPRO

Associate to an LBO following acquisition of Vivendi press activities' by Infopro.

800 people LBO

Managing Director of InfoproCommunications. Carlo joined the company as MD and was associated with the LBO that the company funded by APAX France, to acquire GISI from Vivendi.

Carlo started that venture in agreement with Lagardère in parallel to his leaving the Lagardère Group. He was recruited by APAX partners to support the founder in growing the business.

The founder had in reality no need for the management support APAX wanted to provide recruiting Carlo.

January 2007 - October 2008 LAGARDÈRE

CEO International for Lagardère Active.

Lagardère Active was born in 2006 as the merger between the Press, the radio and the tv activities of the Lagardère Group.

Carlo was responsible for restructuring the portfolio of companies and running the P&L of the activities outside of France (2 billion euros) the 3 lines of businesses, and the "geographies report into him" (approx. 6 thousand people) across 25 subsidiaries, maximizing efficiency and developing presence on the web and mobile phones. Great focus was given on cost cutting and activity reorientation profitability has increased very significantly on year two while stabilizing the revenue (which was decreasing in previous years).

Feb 2004 - March 2007

AOL

2007 President and CEO AOL Europe

2006 added role Executive Vice President Strategy and M&A AOL Europe

2004 added role President and CEO AOL France

2004 SVP strategy AOL Europe

1,5 billion turnover and 3000 employees to manage

Feb - July 2004: Senior Vice President Business Development and Strategy in charge of designing strategy and implementation plan to introduce telephony to AOL's portfolio in Europe and boost ad revenues on portal.

July 2004: President Directeur Général AOL France in charge of company turnaround, restructure and bring company to profit as well as identifying new positioning and developing a new product portfolio. Company brought to profit within 18 months from 50 million Euro losses the year prior arrival. Strategy has been focus on Arpu of existing customers and review of distribution mechanisms (and cost cutting)

March 2006: promoted to EVP Strategy and M&A Europe. Responsible for repositioning the subsidiaries in Europe as an advertising based portal in Europe. Sold the internet access business to 3 different companies in the United-Kingdom, France and Germany and signed agreements with them to become their internet audience partner.

Responsible for managing France (now profitable) and implementing a new shareholder structure for all european businesses of AOL. reporting to President Europe

Fall of 2006: Promoted to President of AOL Europe after successful repositioning of the company. Carlo decided to leave AOL a few months later due to the complete reshaping of the US board who chose a strategic path he did not feel he could implement in Europe.

Jan 2002 - Jan 2004

UNISYS

Systems Integration, Software, Hardware and outsourcing business wanting to also offer Consulting services. UNISYS. V. P. and G. M. Communications and Media Industries, Europe, Middle East, Africa.

Responsible for managing 600 people and 500 million dollars P&L. Approx 150 clients. 5 clients worth over 10 million dollars in 2002.

Challenge: Developing an end to end solution business starting from a declining hardware/applications business in Communications and a software business in Media. Including restructuring the business, repositioning with clients, creating a new management team and hiring and Integrating new skills. Brought it back to growth; but could not convince Unisys to keep presence in software and imagining the decline coming again he found the AOL offer appealing..

Jan 1996 - Dec 2001

KPMG

Consulting and Info Systems Business.

1999 President and CEO KPMG consulting France

1998 COO KPMG consulting France

1997 Senior Manager KPMG Consulting Italy

1999 - dec 2002: CEO KPMG Consulting France.

1 of 4 founding partner sent from the KPMG network to relaunch the consulting company from scratch (after former partners sent their company to CSC) Carlo was COO of KPMG Consulting France during the first year and then CEO.

He contributed to building the practice from 0 to 300 persons and more than 150 active clients. 10 of whom over 3 million dollars a year. Responsible for defining offers, recruiting management and people. He decided to join Unisys, when, after Enron and Andesen demerger, Audit and Consulting had to be separated for every “big five” globally, and Unisys offered to reunify the european KPMG consulting activities under his brand.

1995 - 1998: promoted from Supervisor to Senior Manager in KPMG consulting Italy. Founded the fund rising business unit for the corporate finance practice, developed the comms and media practices, served in post merger integration, due diligence and corporate restructuring assignments in Italy and abroad.

1989 - Dec 1995 Macfin Management Consultants

Spin Off from KPMG In Italy Corporate Finance, Fund rising, Reporting systems

Developed reporting systems for SME's then for bigger companies including bank and Insurance companies.

Assisted companies in fundraising and business planning.

Participated to post merger integration assignments. Roles ranged from junior assistant in 1989 to Project Manager from 1993 onwards.

Studies

- 1983: French Baccalaureat-Lycée Chateaubriand Rome
- 1988: Degree in Economics- La Sapienza University Rome
- 1993: Post Degree course in Finance and Administration- Bocconi University Milan
- 2022: Advanced International Corporate Finance executive course Insead

Main fields of experience

- Digitalisation of traditional businesses
- Internet business models
- P&L Management , change management and corporate restructuring
- Post Merger integration consulting
- Restructuring
- Process and Workflow consulting
- IT strategy and architecture

Lecturing activities

- Maître de conference at the Sorbonne University (DESS conseil) in Digital Strategy for various years, lectured in numerous Universities around EMEA
- Frequent lectures in Universities across EMEA on digitalisation topics;