

Comitato dei Gestori

Comunicato stampa

SGR E INVESTITORI ISTITUZIONALI DEPOSITANO LISTE DI MINORANZA PER IL RINNOVO DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEL COLLEGIO SINDACALE DI CAIRO COMMUNICATION

Il coordinatore del Comitato dei gestori, dott. Emilio Franco, comunica che in data odierna **Anima SGR, Arca Fondi SGR, BancoPosta Fondi SGR, Fideuram Asset Management (Ireland), Fideuram Intesa Sanpaolo Private Banking Asset Management SGR, Interfund Sicav e Mediolanum Gestione Fondi SGR** hanno depositato **liste di minoranza di soli candidati indipendenti** per il rinnovo del **consiglio di amministrazione e del collegio sindacale di Cairo Communication** previsto nella prossima assemblea ordinaria dei soci.

Le liste sono state composte con il supporto di Heidrick & Struggles International, advisor esterno e indipendente.

I gestori che hanno presentato le liste sono titolari di circa il 3,1% delle azioni ordinarie della società.

La lista presentata per il **consiglio di amministrazione** è così composta:

- 1. Valentina Beatrice Manfredi**
- 2. Lucia Predolin**
- 3. Alfonsoluca Adinolfi**

La lista presentata per il **collegio sindacale** è così composta:

Sindaco effettivo

- 1. Michele Paolillo**

Sindaco supplente

- 1. Francesco Brusco**

In allegato i *curricula* dei candidati.

Note:

La lista presentata per il consiglio di amministrazione concorre esclusivamente per l'elezione dei componenti indipendenti riservati alle minoranze azionarie ex art. 147-ter, comma 3, del TUF. Essa è composta da un numero di candidati superiore al numero di posti riservati alle minoranze in attuazione della disposizione statutaria in tema di sostituzione degli amministratori, al fine di consentire che, nel caso in cui venga a mancare un amministratore nel corso dell'esercizio, sia possibile la sostituzione dello stesso con un candidato non eletto tratto dalla medesima lista cui apparteneva l'amministratore venuto a mancare. E', inoltre, composta da un numero di candidati superiore al numero di posti riservati alle minoranze in attuazione dell'art. 15 dello Statuto della società, che disciplina la composizione della lista, ai fini della sua legittimità.

La lista presentata per il collegio sindacale concorre esclusivamente per l'elezione dei componenti riservati alle minoranze azionarie ex art. 148, comma 2, del TUF.

Milano, 11 aprile 2023

Segreteria del Comitato dei gestori
02.36.165.174
segreteria@comitatogestori.it

VALENTINA MANFREDI

COUNTRY MANAGER GOOGLE ITALIA

NON-EXECUTIVE BOARD DIRECTOR



CONTATTI



[linkedin.com/in/valentinamanfredi](https://www.linkedin.com/in/valentinamanfredi)



Milano, IT

QUALIFICHE ACCADEMICHE

In the Boardroom

Valore D

Milano | 2022

Board Academy

Luiss Business School

Roma | 2021

MBA

SDA Bocconi Business School

Milano | 2010

Laurea in Relazioni

Pubbliche e Sociologia dei

Consumi

IULM

Milano | 2002

COMPETENZE

// TECNICHE

Trasformazione digitale

Machine learning (ML)

Intelligenza artificiale (AI)

Cyber Security

Online advertising

E-commerce, M-commerce, S-

PROFILO

C-level con oltre 20 anni di esperienza internazionale e **consolidato track record nel mondo digital e tech.**

Nel mio percorso ho maturato competenze di strategia, business planning, business transformation, design e gestione di processi di riorganizzazione.

Appassionata di tecnologia ricopro il ruolo di **consigliere non esecutivo in società quotate con delega su temi legati a innovazione, trasformazione digitale, cyber security e sostenibilità** con l'obiettivo di accelerare la digital maturity delle aziende.

Svolgo inoltre un'**attività executive come Country Manager in Google** dove opero a sostegno dell'accelerazione digitale delle più grandi aziende italiane.

Con l'obiettivo di creare un ecosistema favorevole all'innovazione e agevolare un migliore equilibrio di genere sono impegnata come **business angel e mentore per start up innovative a gestione femminile** attraverso il network Angels for Women.

BOARD EXPERIENCE

PIQUADRO NON EXECUTIVE DIRECTOR

Piquadro Group | 2022 - presente

Piquadro è un'azienda leader nella produzione di accessori business e da viaggio premium. Il fatturato 2022, pari a 160 milioni di euro, registra una crescita del 16% YoY.

La società è quotata alla Borsa di Milano dal 2007 e controlla tre marchi: Piquadro, The Bridge, Lancel.

- Non Executive Board Member
- Membro del Comitato Controllo e Rischi: funzioni propositive e consultive nei confronti del CdA in materia di remunerazione dei dirigenti con responsabilità strategiche.
- Membro del Comitato Nomine e Remunerazioni: funzioni istruttorie, propositive e consultive in merito all'adeguatezza del sistema di gestione dei rischi, evidenziando eventuali criticità e fornendo raccomandazioni migliorative.

YSPOT NON EXECUTIVE DIRECTOR

commerce
Social Media

// PROFESSIONALI

Strategia
Corporate Governance
Financial reporting, P&L
Risk management/mitigation
Critical thinking
Negoziazione
Leadership

// LINGUISTICHE

Italiano (nativo)
Inglese (nativo)
Francese (Fluente)
Spagnolo (Fluente)

SOFT SKILLS

Problem-solving
Approccio collaborativo
Gestione dei conflitti
Velocità di apprendimento

RICONOSCIMENTI

1.000 Curricula Eccellenti
Fondazione Bellisario | Roma,
IT
2015

PUBBLICAZIONI

"Obiettivo sostenibilità. Nuove
traiettorie di sviluppo per il
turismo italiano."
In partnership con Aiceo e
Deloitte, 2022

"Il bello e il buono dell'Italia, il
turismo in 5 mosse"
In partnership con Aiceo e
Deloitte, 2020

ORGANIZZAZIONI

YSpot | 2020 – Aprile 2023

Start up innovativa la cui mission è l'empowerment femminile promosso attraverso il dialogo con una community online che condivide valori di uguaglianza di genere. Nei suoi primi due anni di attività YSpot ha ottenuto 2 round di funding e nel 2022 ha registrato un fatturato di 350.000€ pari ad una crescita del 73% YoY.

- Non Executive Board Member

GROUPON ITALY EXECUTIVE DIRECTOR

GROUPON | 2018 - 2021

Groupon è una multinazionale di matrice nord americana quotata al NASDAQ che, con una top line EMEA di 1.6M\$ e oltre 18 milioni di clienti, ha ridefinito il modello con cui le piccole/medie aziende operano online proponendo i propri prodotti sui canali digitali e attraendo nuovi clienti.

- Managing Director Italia
- Executive Board Member Nel ruolo di Managing Director ho partecipato regolarmente ai CdA presentando e discutendo il piano strategico, validato la strategia in ottica di creazione di shareholders value, disegnato un piano di successione, condiviso e valutato i piani di risk management, discusso e validato le principali operazioni di turnaround post Covid (licenziamento collettivo in accordo con le principali sigle sindacali e piano di rilancio).

EXECUTIVE EXPERIENCE

COUNTRY MANAGER ITALY

Google | 2021 – March 2023

Nel mio ruolo, assimilabile alla figura del COO, guido la business unit italiana all'interno dell'headquarter EMEA di Dublino.

Sono responsabile del P&L da 1.65 miliardi di \$ (+14% YoY), e il mio obiettivo principale è accelerare la digital maturity delle aziende con cui collaboriamo nei settori Retail, FMCG, Fashion, Luxury, Telecomunicazioni, Utilities, Tecnologia, Finanza, Automotive, Turismo ed Enti Governativi.

La mia posizione è strategica per guidare il team in una struttura matriciale (team ingegneristici e di prodotto, vendita, operation e sales operations, regolatorio, compliance, marketing e comunicazione), garantire rigore operativo, eccellenza di prodotto e possibilità di operare su larga scala.

- Definizione del Business Plan annuale in ottica di massimizzazione della shareholders value con forte attenzione alla centralità del cliente. Direzione degli sforzi di Customer Centricity a livello EMEA coinvolgendo l'85% dei clienti nella definizione di un piano annuale congiunto e ottenendo un tasso di soddisfazione dell'89%.
- Sviluppo dei prodotti Search (+12% YoY sui prodotti core responsabili per il 70% del fatturato) attraverso un approccio trasformativo incentrato su machine learning (ML) e automazione.
- Accelerazione della diffusione (+25% YoY) delle properties video come Youtube e Connected TV

Nedcommunity

Membro

2021 - presente

Valore D

Membro

2021 - presente

Angels for Women A4W

Membro, investitore, mentore

2020 - presente

Luiss Alumni

Membro

2020 - presente

Bocconi Alumni

Membro

2010 - presente

PROGETTI

ATTIVITA' PRO BONO ESG

AICEO | MILANO, IT

2020 - 2022

MENTORING E COACHING

PER FOUNDER START UP

DIGITALI

A4W | Milano, IT

2020 - presente

INTERESSI

Viaggi

Arte & Design

Digital & Technology

Sport: Vela, Sci, Corsa

attraverso strumenti di intelligenza artificiale (AI) che hanno permesso di massimizzare la reach e la monetizzazione sui target Millennials, Gen Z e Gen Alpha.

- Definizione di nuovi standard di leadership e collaborazione attraverso la selezione, formazione, creazione di piani di crescita e retention del team. Questo processo ha portato l'Italia ad essere leader in EMEA sull'indice 'People Managers' e su Google Geist (survey di soddisfazione dei team interni) con indici di favourability superiori al 95%.

- Role modeling su temi ESG di diversity, equity e inclusion attraverso l'iniziativa #I'm remarkable volta a sostenere gruppi sottorappresentati (per genere ed etnia) nel loro percorso di crescita professionale.

MANAGING DIRECTOR ITALY

GROUPON | 2021 - Presente

Groupon è il marketplace globale che ha ridefinito le modalità di interazione fra piccole/medie imprese e consumatori.

In qualità di Managing Director Italia, responsabile per un P&L di 100ME, il mio obiettivo principale è stato di guidare il rilancio della business unit ridisegnando il business model, introducendo elementi di innovazione di prodotto e tecnologica, ridefinendo le politiche di gestione del personale.

- Membro del leadership team EMEA (ILT) per la definizione del piano strategico internazionale.
- Design ed esecuzione di un turnaround che ha incluso la ridefinizione del business model, dei processi operativi e le dimensioni e qualifiche del team.
- Ridefinizione delle sales operation e delle politiche di revenue management basate su sistemi di data analytics e potenziate da algoritmi di machine learning (ML) che hanno generato un miglioramento del 25% delle capacità di forecasting e revenues incrementali per un valore di 1.5M\$.
- Rilancio delle attività di vendita con un incremento della produttività dell'89% grazie all'introduzione di strumenti di analisi predittiva dei dati e intelligenza artificiale (AI).
- Implementazione dei processi di automazione robotica per la riduzione dei costi e il miglioramento dei livelli di servizio.
- Lancio di una campagna di marketing online e offline volta al completo rebranding e riposizionamento che ha portato ad un aumento della brand awareness del 94% e della brand preference del 65%.
- **Dal 2019 Booking Tool Digital Transformation Officer EMEA e APAC** con il mandato di definire strategia, innovazione di prodotto e piano di roll out per il nuovo tool di interfaccia con gli utenti (UX experience) per 13 paesi (IT, UK, DE, FR, ES, PL, BE, NE, IE, UAE, AU, NZ, JP). Il lancio di questa nuova modalità operativa ha generato un aumento della customer satisfaction del 20% e un incremento delle revenues pari all'11%.
- Guida di un team di 250 persone in 13 paesi. Design e supervisione dei processi di attrazione, formazione e

retention dei talenti. Gestione del processo di ristrutturazione e licenziamento collettivo post Covid in accordo con le principali sigle sindacali.

CHIEF MARKETING OFFICER

Casa.it | 2016 - 2018

Casa.it è il leader italiano dei portali immobiliari (digital classified) e ha funzioni di capogruppo per analoghe società in Francia, Germania e Lussemburgo.

- Membro del leadership Team che ha intrapreso il management buyout delle properties dal gruppo REA con il supporto del fondo di Private Equity Oakley Capital.
- Completo turnaround e raddoppio dell'EBITDA nel primo anno di operatività.
- Sviluppo e delivery del piano di rilancio con responsabilità diretta sulle aree customer e consumer marketing, advertising, social media, PR, marketing intelligence, go to market, sales training e CRM.
- Progettazione e implementazione del piano di marketing, branding e comunicazione per Italia, Francia, Germania e Lussemburgo con iniziative sia internazionali che locali che hanno aumentato la brand awareness (+5%), le visite al sito (+49%) e il tempo speso sul sito (+13%).
- Generazione di revenues incrementali per 2M€ grazie allo sviluppo di servizi innovativi basati sulla gestione dei dati proprietari.
- Selezione, formazione, crescita e retention di un team di 21 persone, gestione di un budget di 9.5M€.

DIGITAL TRANSFORMATION OFFICER

OPI | 2014 - 2016

- Guida di un progetto di digital transformation per OPI, marca leader nei prodotti di lusso per la cura di mani e unghie.
- Definizione di una strategia omnicanale online (sito consumer e professionale, social media...) e offline (distribuzione in catene di profumerie e nailbar/SPA).
- Coordinamento delle attività commerciali e di marketing.
- Gestione di un team consulenziale di 3 persone e, in dotted line, di un team commerciale di 55 persone.

CHIEF DIGITAL OFFICER

SugarBox | 2012 - 2014

- Sviluppo di un modello di e-commerce evoluto per il mercato cosmetico di lusso.
- Focus su servizi di consulenza sulle strategie digitali volte a impostare e massimizzare e-commerce, mobile commerce, e social media commerce.
- Gestione di un team di 8 persone e di un budget di 3M€.

CHIEF COMMERCIAL OFFICER

GlossyBox | 2010 - 2012



- Costituzione della start up italiana, facente capo al gruppo di venture capital Rocket Internet, e focalizzata su un modello di recurrent e-commerce per il mondo cosmetico.
- Definizione del modello di business e processo di business planning.
- Responsabilità diretta su social media marketing, digital PR, online advertising, SEO/SEM e content creation (blog), affiliate marketing, lead generation, email marketing, web analytics e reportistica.
- Gestione di un team di 9 persone e di un budget di 3M€.

MARKETING MANAGER

UPIM| 2008 - 2009

- Responsabile per il posizionamento del brand, campagne ADV, trade marketing, comunicazione e merchandising in store (700 POS e 1.100 corner interni).
- Completa riprogettazione del piano di CRM e loyalty (3.5M di sottoscrizioni in 12 mesi).
- Negoziazione e gestione delle attività di co-marketing e partnership strategiche.
- Gestione di un team di 5 persone e di un budget di 7M€.

TRADE MARKETING MANAGER

Vodafone| 2005 - 2008

- Creazione e gestione del piano di Trade Marketing per i canali di vendita diretta (800 Vodafone One) e indiretta (4.000 POS nei canali GD e GDO).
- Gestione di un team di 3 persone e di un budget di 9M€.

ACCOUNT EXECUTIVE

DDB| 2003 - 2005

- Sviluppo di strategie di comunicazione e campagne pubblicitarie per Vodafone e Azimut Yacht.

VALENTINA MANFREDI

COUNTRY MANAGER GOOGLE ITALY

NON-EXECUTIVE BOARD DIRECTOR



CONTACTS



[linkedin.com/in/valentinamanfredi](https://www.linkedin.com/in/valentinamanfredi)



Milan, IT

EDUCATION

Cyber Security and Data Protection Master

24ore Business School
Milan | 2023

In the Boardroom

Valore D
Milan | 2022

Board Academy

Luiss Business School
Rome | 2021

MBA

SDA Bocconi Business School
Milano | 2010

Bachelor degree in Public Relations and Consumption Sociology

IULM
Milan | 2002

PROFILE

C-level with **20 years' international experience** and a solid track record in the digital and tech world.

In my career I developed strategy, business planning, business transformation and turnaround skills.

Passionate about technology, I work as **Google Country Manger** with a mission to accelerate the digital transformation of the largest Italian Companies.

I also serve as a **non-executive director for listed companies** with a mandate on **innovation, digital transformation and cyber security**.

With the aim of creating an innovative and gender balanced ecosystem, I am engaged as a **business angel for female-led start-ups** through the Angels for Women network.

BOARD EXPERIENCE

PIQUADRO NON EXECUTIVE DIRECTOR

PIQUADRO | 2022 - Present

Piquadro is an Italian premium business and travel accessory Company. It has been listed on the Italian Stock Exchange since 2007 and controls three brands: Piquadro, The Bridge, Lancel. In 2022 Piquadro generated revenues for 160M€ with a 16% YoY growth.

- Member of the control & Risk Committee
- Member of the compensation and nomination Committee

YSPOT NON EXECUTIVE DIRECTOR

YSpot | 2020 - April 2023

Innovative start-up with a mission focused on female empowerment. In the first two years of operations Yspot generate 350.000€ revenues with a 73% YoY growth..

- Non Executive Board Member

GROUPON ITALY EXECUTIVE DIRECTOR

GROUPON | 2018 - 2021

Groupon is a NASDAQ listed multinational. With an EMEA top line of 1.6M\$ and 18M customers it redefined the way SMEs attract and retain customers.

Executive Board Member In the role of MD I regularly participated in the BoD presenting, discussing and validating the strategic plan, designed a succession plan, shared and evaluated the risk management plans, discussed and validated the main turnaround operations post Covid

COMPETENCIES

// TECHNICAL

Digital transformation
Machine Learning (ML)
Artificial Intelligence(AI)
Cyber Security
Online advertising
E-commerce, M-commerce,
S-commerce

// PROFESSIONAL

Strategy
Financial reporting, P&L
Risk management/mitigation
Critical thinking
Negotiation
Leadership

// LANGUAGES

Italian (Native speaker)
English (Bilingual proficiency)
French (Fluent)
Spanish (Fluent)

SOFT SKILLS

Problem-solving
Collaborative approach
Conflict management
Speed of learning

ORGANIZATIONS

Nedcommunity
2021 - present

Valore D
2021 - present

Angels for Women A4W
2020 - present

Luiss Alumni
2020 - present

Bocconi Alumni
2010 - present

(furlough, collective dismissal in accordance with the main trade unions, recovery plan).

EXECUTIVE EXPERIENCE

COUNTRY MANAGER ITALY

Google | 2021 – March 2023

In my role, alike that of a COO, I lead the Italian business unit within the Google EMEA headquarters located in Dublin.

- I am responsible for 1.65B\$ P&L (+14% YoY), and my main goal is to accelerate the digital maturity of the companies we work with across a variety of industries such as Retail, FMCG, Fashion, Luxury, Telecommunications, Utilities, Technology, Finance, Automotive, Tourism and Government Bodies.
- My position is strategic to lead the team in a complex matrix structure (engineering and product teams, sales and sales operations, regulatory, compliance, marketing and communication), ensuring operational rigor, product excellence and the ability to operate at scale.
- Orchestrating the annual Business Plan aimed at maximizing shareholders' value through strong focus on Customer Centricity.
- Leading the customer centricity efforts across EMEA by engaging 85% of Italian customers in the co-definition of a joint annual plan and achieving 89% Customer satisfaction rate.
- Accelerating search products (+12% YoY on core products responsible for 70% of revenues) through a machine learning (ML) focused approach.
- Expanding video properties (+25% YoY), primarily YouTube and Connected TV, through artificial intelligence (AI) tools maximizing reach and monetization on Millennials, Gen Z and Gen Alpha targets.
- Definition of new standards of leadership and team performance through enhanced recruitment, upskilling, career growth paths and team retention tools. This process led Italy to be the leader in EMEA on the 'People Managers' index and on Google Geist (internal team satisfaction survey) with a favorability index above 95%.
- Role modeling diversity, equity and inclusion topics through the #I'm remarkable initiative aimed at supporting groups underrepresented by gender and ethnicity in their professional growth path.

MANAGING DIRECTOR ITALY

GROUPON | 2018 - 2021

Groupon is the global mobile and online marketplace that redefined the way SMEs and consumers interact.

- Member of the EMEA leadership team for the design of the international strategic plan.
- As Managing Director Italy, I was responsible for a 100M€, P&L and my main objective was to lead the relaunch of the Italian branch by redesigning the business model, introducing product and technological innovation as well as redefining people operations.
- Turnaround design and execution including the restructuring of the business model, operational processes and team size and qualifications.



INTERESTS

Travelling
Art & Design
Digital & Technology
Sport: sailing, skiing, running

- Overhaul of sales operations and revenue management policies based on data analytics systems and enhanced by machine learning (ML) algorithms that increased sales forecast accuracy by 25% and provided incremental revenues for 1.5M\$.
- Revamp of sales activities with an 89% increase in productivity thanks to the introduction of predictive data analysis tools and artificial intelligence (AI).
- Implementation of robotic automation processes for cost reduction and improvement of service levels.
- Launch of an online and offline marketing campaign aimed at a complete rebranding and repositioning which led to an increase in brand awareness up to 94% and brand preference up to 65%.
- **In 2019 appointed Booking Tool Digital Transformation Officer for EMEA and APAC** with the mandate to define strategy, product innovation and the go to market plan for the new user experience tool in 13 countries (IT, UK, DE, FR, ES, PL, BE, NE, IE, UAE, AU, NZ, JP). The launch brought consistent operational uplifts: 20% increase in customer satisfaction and 11% increase in revenues.
- Guided a team of 250 people in 13 countries. Design and supervision of talent attraction tools, training plans and retention processes. Management of the post-Covid restructuring and collective furlough/dismissal process in agreement with the main trade unions.

CHIEF MARKETING OFFICER

Casa.it | 2016 - 2018

Casa.it is the Italian leader within the real estate digital classified portals and acts as parent company for similar entities in France, Germany and Luxembourg.

- Member of the International Leadership Team that undertook the management buyout of the REA group properties with the support of the Private Equity fund Oakley Capital.
- Complete turnaround and doubling of EBITDA in the first year of operation. Development and delivery of the relaunch plan with direct responsibility for customer and consumer marketing, advertising, social media, PR, marketing intelligence, go to market, sales training and CRM areas.
- Design and delivery of the marketing, branding and communication plan for IT, FR, DE and LUX with both international and local initiatives that have increased brand awareness (+5%), site visits (+49%) and time spent on the site (+13%).
- Delivered 2M€ incremental revenues through the monetization of innovative services based on proprietary data management.
- Directed a team of 21 people and a 9.5M€ budget.

DIGITAL TRANSFORMATION OFFICER

OPI | 2014 - 2016

- Led the digital transformation project for OPI, a leading brand for hand and nailcare luxury products.
- Designed and implemented an omnichannel strategy both online (consumer and professional website, social media...) and offline (distribution in perfumery chains and nail bars/SPAs).
- Streamlined commercial and marketing activities.
- Headed a team of 3 people and supervised a salesforce of 55 people.



CHIEF DIGITAL OFFICER

SugarBox | 2012 - 2014

- Developed an advanced e-commerce model for luxury cosmetics.
- Focused on digital strategy consulting aimed at maximizing e-commerce, mobile commerce, and social media commerce.
- Managed of a team of 8 people and a 3M€ budget.

CHIEF COMMERCIAL OFFICER

GlossyBox | 2010 - 2012

- Set up of the Italian Branch of a venture capital (Rocket Internet) backed digital start-up operating in the beauty subscription industry.
- Defined the business model and business operations.
- Directed efforts on social media marketing, digital PR, online advertising, SEO/SEM and content creation (blog), affiliate marketing, lead generation, email marketing, web analytics and reporting.
- Managed of a team of 9 people and a 3M€ budget.

MARKETING MANAGER

UPIM | 2008 - 2009

- Administrated brand positioning, ADV campaigns, trade marketing, in-store communication and merchandising orchestrating 700 DOS and 1,100 in shop corners.
- Relaunched the CRM and loyalty plan delivering 3.5M subscriptions in 12 months.
- Negotiated co-marketing activities and strategic partnerships.
- Managed of a team of 5 people and a 7M€ budget.

TRADE MARKETING MANAGER

Vodafone | 2005 - 2008

- Owned the Trade Marketing Plan for directly operated stores (800 Vodafone One) e indirect distribution (4.000 POS within GD e GDO).
- Managed a team of 3 people and a 9M€ budget.

ACCOUNT EXECUTIVE

DDB | 2003 - 2005

- Developed communication and advertising campaigns for Vodafone and Azimut Yacht.

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA
nella lista di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione di CAIRO
COMMUNICATION S.p.A.

Il/La sottoscritto/a Valentina Beatrice Manfredi nato/a in Milano

il 7 giugno 1978

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/La dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data Milano, 5 aprile 2023

Firmato da

Valentina Beatrice Manfredi

Breve biografia

Lucia Predolin_ Attualmente Direttore Sales e Business Development Lightstreamer/Par-Tec

Cresciuta in Canada, rientrata a Milano ha conseguito la laurea a massimi voti in Economia & Commercio specializzazione Marketing presso l'Università Cattolica e più recentemente un Digital Business Diploma dalla IMD Business School di Losanna.

Manager con più di 30 anni di esperienza, Lucia Predolin ha iniziato la sua carriera in Saatchi&Saatchi prima a Milano e successivamente a Londra, lavorando per il top management di grandi aziende italiane e internazionali su temi di posizionamento strategico di prodotto e marketing e di ingresso in nuovi mercati. Dal 2000 si occupa di digitale con responsabilità su nuovi modelli di business, di consumo di contenuti e di entertainment digitale e di pagamenti digitali, di trasformazione digitale aziendale, alleanze e acquisizioni. Ha ricoperto ruoli di leadership quali Senior Director, Global Marketing in DOCOMO digital payments (il maggior integratore di dcb per Google Play) e Regional Business Director in Lightstreamer/Par-tec System Integrator.

Dal 2013 Lucia è in particolare attiva in ambito di innovazione e formazione alla creazione d'impresa (start-ups) con l'acceleratore bventures. Nel 2019 è stata nominata tra le cinquanta donne leader nel mondo della innovazione digitale in Italia, ed è diventata membro del EWOB (European Women on Boards).

E' stata membro indipendente dei Consigli di Amministrazione di alcune realtà startup innovative.

Lucia Predolin

Nationality: Italian.
LINGUE

English and Italian :mother tongue; Spanish: DELE certificate fluency; French : Canadian French

ESPERIENZA PROFESSIONALE

2020 : Sales e New Business Director Telcos and Brands

2017-2019: Digital Solutions Director

Marketing | Digital Strategy | E-commerce | Internazionalizzazione | Innovazione e formazione alla creazione d'impresa (start-ups) | Women Business Angel, Female Entrepreneur.

Aree di competenza: marketing, digital transformation, e-business, business transformation, innovazione start up set up, internazionalizzazione

Significativa esperienza di e- Business, Consultancy, Digital Innovation e Business Development nell'area EMEA.

Nominata tra le 150 donne da seguire in Italia su Startup, innovazione e digitale

2018- 2019: DOCOMO DIGITAL Solutions (NTT DOCOMO) (dal 2020 Digital Virgo)

2018 –2019: Direttore Soluzioni di Marketing Digital – Docomo Digital

(Milano, Madrid)

Docomo Digital Solutions (DDS) è il ramo d'azienda di DOCOMO Digital Europe, leader nelle Soluzioni di Marketing digitale basate su principi Marketing Technology; il focus principale è la crescita digitale per i business E-commerce e per userbase ingaggiate digitalmente, principalmente Telcos, Media, Fin-Tech, Insurance, Automotive Financial Services, Utilities, FMCG.

Responsabilità:

BU Leader – Business Development, Digital Business Strategy and execution

Progetti di marketing digitale finalizzati alla implementazione delle soluzioni marketing-technology e del servizio di advisory/consulenza

- Responsabile del set-up locale della unit, della finalizzazione della value proposition e della strategia di go2market e di marketing (B2B);
- Responsabile del **P&L della unit (2M€-10M€ in 5yrs)**, di costruire la sales pipeline, le alleanze commerciali, predisporre i programmi di marketing digitale, di digital transformation e garantirne il delivery: from strategy to operations, local implementation to results.
- Guido un team di 6 specialisti (di alcuni ho fatto il recruiting) con sede in Italia e Spagna.

2013- 2017: GRUPPO DOCOMO DIGITAL (NTT DOCOMO)

2013- 2017: Digital Marketing Director

(Milano, Dusseldorf, Madrid, Londra)

Docomo Digital nasce come nuova realtà nelle soluzioni Digital Payments, Content Distribution e Marketing Solutions a seguito della acquisizione di Buongiorno Spa e di Net-M AG da parte di NTT DOCOMO.

Responsabilità:

Global Head of Marketing and internal Digital Transformation leader:

- Responsabile di un business B2C da 8.5M€ /year che ho ideato, studiato, costruito e lanciato come nuovo motore di crescita per il business B2C, individuando un'opportunità di mercato, definendo il target segment, la value proposition e il business plan strategico dal beta al lancio in 4 mercati (Italia, Spagna, Francia, UK)
- Responsabilità B2C della innovazione per il target Kids, definizione dell'investimento, staffing, lead del product development con modalità AGILE (scrum); della innovazione nel marketing plan (ASO, SEO, UX, acquisition funnel optimization, dashboard KPI set up); presentazione ai team Consumer degli operatori telefonici: Vodafone, TIM, Wind3.
- Ho vinto nel 2014 l' **Award internazionale: Best App** for Children and Toddlers.
- (dal 2016) Responsabile della marketizzazione dell'offerta B2B, la value proposition, il website, l'identificazione dei tools di collaboration e attribution e del full stack dei marketing assets a supporto delle vendite (sales leads generation, product marketing kits, events and fair, .etc)
- Orchestrazione e guida di un team complesso (+20 persone) e multiculturale (Germania, Giappone, Spagna, Italia)
- Responsabile con riporto al CEO della strategicizzazione, definizione e set up del Brand equity (1BN\$) journey con **Interbrand (2016-2020)** e lo sviluppo e implementazione della nuova visual identity e full stack degli assets di marketing (gestione delle interazioni per buy-in degli HQ a TOKYO) e costruzione di una fitta rete di partnership per supportare l'implementazione e comunicazione internazionale (PR, eventi, Influencers, Content generation) della nuova Corporate Identity.
- **Change agent (internal marketing)** della integrazione del team e del business B2B Payments dalla definizione alla implementazione del programma per gli employees (D-Crew Engagement Program) volto ad accelerare la comprensione e l'accettazione della nuova Company culture nata dall'integrazione delle 2 aziende e delle 2 linee di business. (ideato la Serie "**Welcome to the Control room**");

2005-2012: GRUPPO BUONGIORNO (i-Touch Plc)

2005-2012: Global Marketing Director

(Milano, Londra, Miami (FL))

Buongiorno Spa attraverso progressiva acquisizione e quotazione alla Borsa di Milano si propone come creatore e distributore di contenuti digitali presso la clientela degli operatori telefonici per i quali funge anche da piattaforma abilitatrice dei pagamenti digitali.

Responsabilità:

Marketing, Internazionalizzazione e Integrazione

Gestito ed eseguito la progressiva internazionalizzazione e trasformazione in direct B2C della funzione e del team Marketing;

- **Internationalization of Marketing** programs;
- Responsabile della definizione dell'offerta B2C per la **Germania**; definizione del piano di marketing e implementazione principalmente attraverso la crescita degli abbonati via TV marketing programs;
- Responsabile del lancio B2C (piano di digital marketing) in **USA**: digital media planning; Google Adwords; local PR e Events; parte del team che ha fatto il set up delle operations in USA ;
- Responsabile della innovazione nelle tecniche di "**growth marketing**" digitali attraverso la sperimentazione e applicazione di Business Modelling ora riconosciuti come standard del marketing digitale: hook, subscription, landing pages;
- Co-gestito l'**innovazione nei programmi di employees engagement** con la head of HR: Fuel_YOUR_Friday (time for pet projects) e Apps4 Good .
- Budget marketing annuale approx. 4- 8m€
- **CMO Award** Best Branding Campaign (Assorel 2010)

2000- 2004: BUONGIORNO (VITAMINIC-GSMBOX-MyAlert-QuitALetter-Peoplesound)

2000-2005: Marketing and Communication Director

(Milano, Parigi, Madrid, Berlino, Londra)

Responsabilità: Marketing – Business Development

Avviato la start-up con i founders

- Sviluppato il 5-year plan di marketing per il mercato Europeo, definito la Brand Identity e lanciato Buongiorno sul mercato Consumer e Corporate (communication strategy, brand positioning, campaigns, PR, events, media plan, digital engagement)
- Ottimizzazione del budget (2M€/year) per Brand, Story Telling, Corporate Profiling;
- Set up, selezione e sviluppo delle competenze e integrazione del team (6 persone con competenze marketing, editoriali, creativi digitali)

1989 - 2000: SAATCHI & SAATCHI (S&S)

1989 – 2000 Southern Europe Client Service Director

(Milano, Roma, Londra)

*Saatchi&Saatchi è stato il primo gruppo Inglese indipendente di servizi integrati di **consulenza professionali di Marketing e Advertising e Media**. Gestendo Procter & Gamble come principale Cliente investitore in advertising e branding a livello mondiale, S&S si è distinta nell'advisory di Marketing Communication in tutte le sue practices.*

- Gestione annuale del budget di comunicazione per conto dei Clienti dell'Agenzia assegnati con progressive responsabilità della profittabilità del Cliente per l'Agenzia;
- Project management e delivery dei piani di marketing, di comunicazione e dei processi produttivi della creatività: dall'idea al prodotto creativo al roll-out internazionale;
- Coordinamento di team progressivamente più numerosi e con reach internazionale; sviluppo delle capacità di lavorare in ambienti multiculturali con periodi di permanenza a **Londra, Roma, New York**.
- Key industries e Clienti per i quali ho lavorato: Luxury: **KRUG Champagne, Antinori Wines**; Fashion & Intimate apparel: **Playtex**; Tech: **Hewlett-Packard**; Finance: **Visa Credit Cards, Deutsche Bank**; FMCG: **Danone, P&G, Barilla**; OTC Pharmaceuticals: **J&J, Boehringer Ingheleim**.

ISTRUZIONE

1983-1988 Università Cattolica Del Sacro Cuore, Milano. Laurea in **Economia e Commercio**, con massimo dei voti. Tesi: *Il marketing dei trasporti aerei in vista della deregulation del Settore Aereo in Europa* (relatore: Prof. W.G. Scott)

1979-1983 St.Thomas Aquinas High School, Vancouver (British Columbia, CANADA). 4year High School to Graduation (**A+** average; +85%marks)

CERTIFICAZIONI E INTERESSI / ASSOCIAZIONI / MENTORSHIP

*Dal 2000 **Formazione e Certificazione** frequentando numerosi corsi di formazione manageriale che hanno accompagnato la crescita della mia responsabilità aziendale e di ruolo;*

2016: IMD Business School (Losanna): Strategic Marketing in Action (**Digital Diploma**)

2015: MarkFriz (Londra, Dusseldorf): Leadership Transformation Program (2 weeks).

2010: Asterys (Roma) : Training program for "a new leadership paradigm".

2008: Scotwork (Milano) : Negotiation Skills training

2005: Soldi Coaching (Milano) : Leadership Training Course con Marinella Soldi.

*Dal 2010 **Associazioni** nell'ecosistema della **Leadership Femminile, Mentoring e Digital Fund Raising** e dell'impegno sociale con intento give-back;*

2010 - 2013 Supporting Member del digital fundraising of **UNHCR (Rome office)**

2014 - 2016 Supporting Member del digital fundraising@ **Fondazione Theodora ONLUS**

2016 - 2018 Mentore del Programma Europeo **"EU IMPACT GROWTH ACCELERATOR"**

consorzio di imprese digitali guidato da ISDI (Istituto Superior de Internet) Madrid e FundingBox, che ha offerto alle startups dei paesi aderenti al consorzio (Spagna, Italia, Francia) un programma rigoroso e decentralizzato di selezione e accelerazione e finanziamento, supportato da una combinazione di equity-free cash e VC funding.

Ho avuto occasione di ricevere alcune nomine :

2018 : Nominata **tra le 150 donne da seguire in Italia** su **Startup, innovazione e digitale**

2010 : Primo Premio di Assorel **innovation #1 per Tech-marketing**, PR 2.0 (Social Media).

LINGUE

Perfetta conoscenza di Inglese ed Italiano; Ottima conoscenza di Spagnolo e Buona conoscenza del Francese.

Short Bio

Lucia Predolin | Global Business Development Executive *



Grown up in Canada, upon returning to Milan, Italy, Lucia graduated with honors in Economics & Commerce, with Marketing specialization from the Catholic University of Milan and more recently she achieved a Digital Business Diploma from the IMD Business School in Lausanne.

An experienced manager valuing diversity and creativity, Lucia Predolin began her career in Marketing Communication Consultancy Saatchi & Saatchi, first in Milan and later in London, working for the top management of large Italian and International companies on projects of strategic product and marketing positioning and entry into new markets.

Since 2000 she has been involved in leading business development and transformation roles in the Digital ecosystem with responsibility for new business models, content consumption and digital transformation, alliances and acquisitions.

Since 2010 Lucia has been actively supporting Corporate fundraising programs as volunteer with UNHCR Rome office and Theodora Foundation Milan office.

Since 2013 Lucia is active in the field of innovation and mentoring for business creation (start-ups) and Private Investors Fund Raising (over 2M€ raised) with the accelerator ventures.

In 2019 she was named among the fifty Leading Women in the world of digital innovation in Italy,

In 2020 she has become member of the **EWOB (European Women on Boards)** as Digital Skills Mentor for building future female leaders.

Lucia Predolin

Nationality: Italian.

LANGUAGES

English and Italian :mother tongue; Spanish: DELE certificate fluency; French : Canadian French

PROFESSIONAL EXPERIENCE

2020 : Sales and New Business Director Par-Tec (Software e Infrastructure System Integrator)

2017-2019: DoCoMo Digital Solutions Director and Business Development _

Project Management | Digital Strategy | E-commerce | Innovation | Co-creation | Start-ups | Women Business Angel, Female Entrepreneur.

Listed among 150 women to look out for in digital and technology and innovation by
Startup Italia

2018- to date: DOCOMO DIGITAL (NTT DOCOMO) (acquired in 2020 by DIGITAL VIRGO)

2018 –to date: Digital Directon and Business development – Docomo Digital (Digital Virgo)
(Milano, Madrid)

Docomo Digital Solutions (DDS) è il ramo d'azienda di DOCOMO Digital Europe, leader nelle Soluzioni di Marketing digitale basate su principi Marketing Technology; il focus principale è la crescita digitale per i business E-commerce e per userbase ingaggiate digitalmente, principalmente Telcos, Media, Fin-Tech, Insurance, Automotive Financial Services, Utilities, FMCG.

Responsibilities:

BU Leader – Digital Business Strategy Development and Sales

Project Lead for Digital Solutions aimed at implementing the Marketing-technology Solution and the relevant strategy and Consultancy services.

- Responsible for the local set-up of the team, the co-creation and finalization of the value proposition and the go2market and marketing (B2B) strategy;
- Head of the unit's P&L (2M € -10M € in 5yrs), to build the sales pipeline, commercial alliances, prepare digital marketing programs, digital transformation and guarantee their delivery: from strategy to operations, local implementation to results.

Coordination work streams ,activities and Growth of the team: 6 specialists (of some I did the recruiting) based in Italy and Spain.

2013- 2017: GRUPPO DOCOMO DIGITAL (NTT DOCOMO)

2013- 2017: Digital Marketing Director

(Milano, Dusseldorf, Madrid, Londra)

Docomo Digital nasce come nuova realtà nelle soluzioni Digital Payments, Content Distribution e Marketing Solutions a seguito della acquisizione di Buongiorno Spa e di Net-M AG da parte di NTT DOCOMO.

Responsibilities:

Global Head of Marketing and Digital Transformation leader:

- B2C Innovative Revenues Responsibility for the Kids Vertical: a new business that I conceived, sized, E2E project managed and launched as a new growth engine for the B2C business; I co-held responsibility for the value proposition, the product and the go2market from beta to launch in 4 markets (Italy, Spain, France, UK)
- I co-led product development lead with AGILE (scrum) mode; innovation in the marketing plan (ASO, SEO, UX, acquisition funnel optimization, dashboard KPI set up); presentation to the Consumer teams of the telephone operators: Vodafone, TIM, Wind3•
- I won the international Award in 2014: Best App for Children and Toddlers.
- (since 2016) Responsible for the Digital marketization of the B2B offer, the value proposition, the website, the identification of collaboration and attribution tools and the full stack of marketing assets to support sales (sales leads generation, product marketing kits, events and fair, .etc)
- •Responsible reporting to the CEO of the, definition and set up of the “ Brand equity (1BN \$) Journey “with Interbrand (2016-2020) and the development and implementation of the new visual identity and full stack of marketing assets (management of interactions for buy -in the HQs in TOKYO) and construction of a dense network of partnerships to support the implementation and international communication (PR, events, Influencers, Content generation) of the new Corporate Identity.
- **Change agent** (internal marketing) of the integration of the team and of the B2B Payments business from the definition to the implementation of the program for employees (D-Crew Engagement Program) aimed at accelerating the understanding and acceptance of the new Company culture born from the integration of 2 companies and 2 business lines. (created the "Welcome to the Control room" series);

- **Orchestration** and leadership of a complex (+20 people) and multicultural (Germany, Japan, Spain, Italy) team

2005-2012: GRUPPO BUONGIORNO (i-Touch Plc)

2005-2012: Global Marketing Director

(Milan, London , Miami (FL))

Buongiorno Spa attraverso progressive acquisizione e quotazione alla Borsa di Milano si propone come creatore e distributore di contenuti digitali presso la clientela degli operatori telefonici per i quali funge anche da piattaforma abilitatrice dei pagamenti digitali.

Responsibilities:

Marketing, Internationalization of Operations and Integration

Managed and executed the progressive internationalization and transformation into direct B2C of the Marketing function and team;

- Internationalization and Cross Country Project Management of Digital Marketing programs;
- Co- responsibility for defining the B2C offer for Germany; definition of the marketing plan and implementation mainly through the growth of subscribers via TV marketing programs;
- Responsible for the B2C launch (digital marketing plan) in the USA: digital media planning; Google Adwords; local PR and Events; part of the team that set up operations in the USA;
- Responsible for **innovation in digital "growth marketing" techniques** through the experimentation and application of Business Modeling now recognized as digital marketing standards: hook, subscription, landing pages;
- Co-managed innovation in employee engagement programs with the head of HR: Fuel_YOUR_Friday (time for pet projects) and Apps4 Good.
- Annual marketing budget approx. 4- 8m €
- CMO Award Best Branding Campaign (Assorel 2010)

2000- 2004: BUONGIORNO (VITAMINIC-GSMBOX-MyAlert-QuitALetter-Peoplesound)

2000-2005: Marketing and Communication Director

(Milano, Parigi, Madrid, Berlino, Londra)

Responsibility: Marketing - Business Development

Start-up with founders started

- Developed the 5-year marketing plan for the European market, defined the Brand Identity and launched Buongiorno on the Consumer and Corporate market (communication strategy, brand positioning, campaigns, PR, events, media plan, digital engagement)
- Budget optimization (2M € / year) for Brand, Story Telling, Corporate Profiling;
- Set up, selection and development of skills and integration of the team (6 people with marketing, editorial, digital creative skills)

1989 - 2000: SAATCHI & SAATCHI (S&S)

1989 – 2000 Southern Europe Client Service Director

(Milano, Roma, Londra)

*Saatchi&Saatchi è stato il primo gruppo Inglese indipendente di servizi integrati di **consulenza professionali di Marketing e Advertising e Media**. Gestendo Procter & Gamble come principale Cliente investitore in advertising e branding a livello mondiale, S&S si è distinta nell'advisory di Marketing Communication in tutte le sue practices.*

- Annual management of the communication budget on behalf of the Clients of the Agency assigned with progressive responsibilities of the Client's profitability for the Agency;
- Project management and delivery of marketing, communication and creative production processes plans: from the idea to the creative product to the international roll-out;
- Coordination of increasingly numerous teams with international reach; development of the ability to work in multi-cultural environments with periods of stay in London, Rome, New York.
- Key industries and Clients for whom I have worked: Luxury: KRUG Champagne, Antinori Wines;

Fashion & Intimate apparel: Playtex; Tech: Hewlett-Packard; Finance: Visa Credit Cards, Deutsche Bank; FMCG: Danone, P&G, Barilla; **OTC Pharmaceuticals: J&J, Boehringer Ingheleim.**

EDUCATION

1983-1988 Università Cattolica Del Sacro Cuore, Milano. Laurea in **Economia e Commercio**, con massimo dei voti. Tesi: *Il marketing dei trasporti aerei in vista della deregulation del Settore Aereo in Europa* (relatore: Prof. W.G. Scott)

1979-1983 St.Thomas Aquinas High School, Vancouver (British Columbia, CANADA). 4year High School to Graduation (**A+** average;+85%marks)

CERTIFICAZIONI E INTERESSI / ASSOCIAZIONI / MENTORSHIP

*Dal 2000 **Formazione e Certificazione** frequentando numerosi corsi di formazione manageriale che hanno accompagnato la crescita della mia repsonsabilità aziendale e di ruolo;*

2016: IMD Business School (Losanna): Strategic Marketing in Action (**Digital Diploma**)

2015: MarkFriz (Londra, Dusseldorf): Leadership Transformation Program (2 weeks).

2010: Asterys (Roma) : Training program for "a new leadership paradigm".

2008: Scotwork (Milano) : Negotiation Skills training

2005: Marinella Soldi Coaching (Milano) : Ledership Training Course con Marinella Soldi.

*Dal 2010 **Associazioni** nell'ecosistema della **Leadership Femminile, Mentoring e Digital Fund Raising** e dell' impegno sociale con intento give-back;*

2010 - 2013 Supporting Member del digital fundraising of **UNHCR (Rome office)**

2014 - 2016 Supporting Member del digital fundraising@ **Fondazione Theodora ONLUS**

2016 - 2018 Mentore del Programma Europeo **"EU IMPACT GROWTH ACCELERATOR"**

consorzio di imprese digitali guidato da ISDI (Istituto Superior de Internet) Madrid e FundingBox, che ha offerto alle startups dei paesi aderenti al consorzio (Spagna, Italia, Francia) un programma rigoroso e decentralizzato di selezione e accelerazione e finanziamento, supportato da una combinazione di equity-free cash e VC funding.

Ho avuto occasione di ricevere alcune nomine :

2018 : Nominata **tra le 150 donne da seguire in Italia** su **Startup, innovazione e digitale**

2010 : Primo Premio di Assorel **innovation #1 per Tech-marketing, PR 2.0 (Social Media).**

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA
nella lista di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione di CAIRO
COMMUNICATION S.p.A.

Il/La sottoscritto/a ALFONSO LUCA ADINOLFI nato/a in SESTO SAN GIOVANNI (MI)
11/01/1989 dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/La dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data ROMA 11/4/2023

Firmato da

Alfonsoluca Adinolfi

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA

nella lista di minoranza per l'elezione a componente del consiglio di amministrazione di CAIRO
COMMUNICATION S.p.A.

Il/La sottoscritto/a _____ PREDOLIN LUCIA _____ nato/a in Monfalcone

il 18031965

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/La dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data _____

Firmato da

Lucia Predolin

Milano 4 Aprile 2023

Personale

Nome
Alfonso Luca Adinolfi

Indirizzo
Roma

Data di nascita
11-01-1989

Luogo di nascita
Sesto San Giovanni (MI)

Lingue

Inglese- Laureato in Lingua C2
Spagnolo Fluente

Alfonso Luca Adinolfi

Education

Laurea Triennale in Economia Aziendale <i>Luiss Guido Carli, Roma</i> Tesi in Organizzazione Aziendale <i>"Nascita, organizzazione e sviluppo delle società offShore"</i>	2009 - 2011
Laurea Magistrale in General Management <i>Luiss Guido Carli, Roma</i> Laure interamente in Lingua Inglese Tesi in Economics and Management of Energy Sources <i>"Wholesale natural gas pricing in Europe: latest trends and future developments"</i>	2011 - 2013
Dottorato di Ricerca / PhD in Management Internazionale <i>Università Federico II, Napoli</i> <i>"Impatto dell'innovazione nell'industria assicurativa: Insurtech e analisi sul valore della Supply Chain"</i>	2017 - 2020

Esperienza professionale

Confindustria <i>Controllo di Gestione, Roma</i> La Confindustria è la principale organizzazione rappresentativa delle imprese e dei servizi italiana.	2011 - 2012
Indie Pictures S.p.A. <i>Cfo, Roma/Milano</i> Distribuzione Cinematografica	2014 - 2016
Indie Pictures S.p.A. <i>Ceo, Roma/Milano</i> Distribuzione Cinematografica	2016 - 2017
Value S.p.A. <i>Ceo, Roma</i> Brokeraggio Assicurativo, Risk Management, Risk Assessment.	2018 - Presente
Insoore <i>Consigliere d'amministrazione, Roma</i> Insurtech specializzata nella digitalizzazione del sinistro, ad oggi partecipata da Cdp Venture Capital Sgr, Azimut DigiTech Fund, Mercurio Holding.	2022 - Presente
Lumen Ventures SiS <i>Industry Expert, Roma</i> Lumen Ventures è la prima Società di Investimento Semplice autorizzata da Banca d'Italia e primo operatore di Venture Capital vigilato con sede a Roma.	2022 - Presente

Esperienza Accademica e Docenze

May 2017 - Workshop of Prof. Adamantios Diamantopoulos of the University of Vienna entitled "Theoretical development: main steps to build a theoretical model"	2023
May 2017 - Seminar entitled "The Happy Degrowth" by prof. Serge Latouche (economist and philosopher,	

emeritus professor of economic sciences at the University of Paris-Sud XI Orsay) "European funds: direct and structural funds" by Dr. Stefania Miele, held at the DEMI of the Federico II University of Naples -Complex of Monte Sant'Angelo.

June 2017 - Seminar by Dr. Cirillo A. entitled "Strategic Entrepreneurship: the role of the CEO", held at the DEMI of the Federico II University of Naples ".

September 2017 - Cambridge University Workshop - "The Cambridge Center for social innovation arrives in Naples and Herculaneum.

November 2017 - Seminar by Prof. Aidan O'Driscoll, of DIT - Dublin Institute of Technology - entitled "Using Behavioral Reasoning Theory (BRT) to Understand the Adoption of New Innovation".

November 2017 - Seminar by Prof. Aidan O'Driscoll, of DIT - Dublin Institute of Technology - entitled Visualizing Strategy: Encouraging manager to think like designers.

November 2017 - Lectures by prof. Giacalone M. "Introduction to statistical methods for management with particular reference to linear regression techniques", with relative final verification.

December 2017 - Beginning of the cycle of lectures on "Quantitative methodologies for research" held by Prof. Simoni M. November 2018 Prof. Valentina Della Corte on "Leadership for change in an organization"

November 2018 Dr. Angelo Rindone "Produzioni dal basso", the first crowdfunding company in Italy.

November 2018 Seminar Family Business Groups: Research Trends and Empirical Evidence, Prof. Dr. Özlem Öktem.

March 2018 Course on: "Use of SPSS and STATA software in the main applications in the economic-statistical field".

May 2018 Digital Disruption, New Markets and New Jobs "held by dott.ssa Silvia Peschiera, University Relations Leader, IBM

May 2019 "The role of accounting information in ownership structures and control strengthening mechanisms

June 2019 seminar "Managerial Competences during 4IR an project management in IT prof. Tatjana Nikitina, University of Riga October 2019 Seminars prof. Ghauri on the topics:

Research Methods in Business Studies ,

January 2020 Seminar, entitled The Law and Economics of RPTs April 2020 Teaching Assistant in Economia e Gestione delle Imprese at Luiss Guido Carli Prof Luca Pirolo

June 2020 Tutoring in "Final Project Work" at Master in Administration, Finance and Control-Luiss guido Carli September 2020 Lectures on Finance at General Management- Luiss Guido Carli

October 2020 Tutoring in "Project Work" at Risk Management and Insurance Master-Luiss Guido Carli

April 2021 Lectures on Business Plan at Imprese Familiari Prof Fabio Corsico-Luiss Guido Carli

September 2022 TA In Corporate Strategie-Luiss Guido Carli



Personal

Name
Alfonsoluca Adinolfi

Address
Rome

Date of birth
11-01-1989

Place of birth
Sesto San Giovanni(MI)

Languages

English- Graduate in Language C2

Spanish Flowing

Alfonsoluca Adinolfi

Education

Bachelor of Science in Business Administration 2009 - 2011
Luiss Guido Carli, Rome

Thesis in Business Organization Management
"Birth, organization and development of offshore companies"

Master’s Degree in General Management 2011 - 2013
Luiss Guido Carli, Rome

Degrees entirely in English Language
Thesis in Economics and Management of Energy Sources
"Wholesale natural gas pricing in Europe: latest trends and future developments"

PhD in International Management 2017 - 2020
Federico II University, Naples

"Impact of innovation in the insurance industry: Insurtech and analysis of the value of the Supply Chain"

Professional experience

Confindustria 2011 - 2012
Management Control, Rome, Italy

Confindustria is the main representative organisation of Italian companies and services.

Indie Pictures S.p.A. 2014 - 2016
Cfo, Rome/Milan, Italy

Movie Distribution

Indie Pictures S.p.A. 2016 - 2017
CEO, Rome/Milan, Italy

Movie Distribution

Value S.p.A. 2018 - Present
Ceo, Rome

Insurance Brokerage, Risk Management, Risk Assessment.

Insoore 2022 - Present
Member of the Board of Directors, Rome

Insurtech specializes in the digitization of the left, currently owned by Cdp Venture Capital Sgr, Azimut Digatech Fund, Mercurio Holding.

Lumen Ventures SiS 2022 - Present
Industry Expert, Roma

Lumen Ventures is the first Simple Investment Company authorized by the Banca d’Italia and the first operator of supervised Venture Capital based in Rome.

Academic Experience and Lectures

May 2017 - Workshop of Prof. Adamantios Diamantopoulos of the University ofVienna entitled "Theoretical development: main steps to build a theoretical model". 2023

May 2017 - Seminar entitled "The Happy Degrowth" by prof. Serge Latouche (economist and philosopher,

emeritus professor of economic sciences at the University of Paris-Sud XI Orsay) "European funds: direct and structural funds" by Dr. Stefania Miele, held at the DEMI of the Federico II University of Naples -Complex of Monte Sant'Angelo.

June 2017 - Seminar by Dr. Cirillo A. entitled "Strategic Entrepreneurship: the role of the CEO", held at the DEMI of the Federico II University of Naples ".

September 2017 - Cambridge University Workshop - "The Cambridge Center for social innovation arrives in Naples and Herculaneum.

November 2017 - Seminar by Prof. Aidan O'Driscoll, of DIT - Dublin Institute of Technology - entitled "Using Behavioral Reasoning Theory (BRT) to Understand the Adoption of New Innovation".

November 2017 - Seminar by Prof. Aidan O'Driscoll, of DIT - Dublin Institute of Technology - entitled Visualizing Strategy: Encouraging manager to think like designers.

November 2017 - Lectures by prof. Giacalone M. "Introduction to statistical methods for management with particular reference to linear regression techniques", with relative final verification.

December 2017 - Beginning of the cycle of lectures on "Quantitative methodologies for research" held by Prof. Simoni M. November 2018 Prof. Valentina Della Corte on "Leadership for change in an organization" November 2018 Dr. Angelo Rindone "Produzioni dal basso", the first crowdfunding company in Italy.

November 2018 Seminar Family Business Groups: Research Trends and Empirical Evidence, Prof. Dr. Özlem Öktem.

March 2018 Course on: "Use of SPSS and STATA software in the main applications in the economic-statistical field".

May 2018 Digital Disruption, New Markets and New Jobs "held by dott.ssa Silvia Peschiera, University Relations Leader, IBM

May 2019 "The role of accounting information in ownership structures and control strengthening mechanisms

June 2019 seminar "Managerial Competences during 4IR an project management in IT prof. Tatjana Nikitina, University of Riga October 2019 Seminars prof. Ghauri on the topics: Research Methods in Business Studies ,

January 2020 Seminar, entitled The Law and Economics of RPTs April 2020 Teaching Assistant in Economia e Gestione delle Imprese at Luiss Guido Carli Prof Luca Pirolo

June 2020 Tutoring in "Final Project Work" at Master in Administration, Finance and Control-Luiss guidio Carli Semptember 2020 Lectures on Finance at General Management- Luiss Guido Carli October 2020 Tutoring in "Project Work" at Risk Management and InsuranceMaster-Luiss Guido Carli April 2021 Lectures on Business Plan at Imprese Familiari Prof Fabio Corsico-Luiss Guido Carli September 2022 TA In Corporate Strategie-Luiss Guido Carli

Curriculum Vitae

Istruzione e Formazione

Laureato in economia aziendale nel 1979 presso l'Università L. Bocconi di Milano, iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Milano dal 1988 ed al Registro dei Revisori Contabili ex Decreto Ministeriale 12/04/1995 pubblicato sulla G.U. n. 31 bis del 21 aprile 1995 IV Serie Speciale n. progressivo 43077.

Esperienze professionali

Dopo un'esperienza professionale di circa 6 anni in Arthur Andersen passa nel 1985 allo Studio di Consulenza Legale e Tributaria – Andersen Legal, diventandone Equity Partner nel 1991.

Successivamente all'integrazione avvenuta nel 2003 con il network Deloitte passa allo Studio Tributario e Societario, dove è rimasto sino alla fine dell'anno 2015.

Nel corso dell'attività svolta negli Studi ha ricoperto vari incarichi di natura professionale e/o manageriale: responsabile del settore di attività "Global Financial Services Industry", responsabile di area (ufficio Milano), responsabile della funzione "Quality & Risk Management", membro del Comitato Esecutivo.

Specializzazione in diritto tributario con consolidate esperienze nel settore bancario e finanziario e nelle operazioni straordinarie di gruppi societari di medie e grandi dimensioni (riorganizzazioni, acquisizioni ecc.).

Riveste o ha rivestito incarichi in organi di controllo (quale Sindaco Ordinario o Presidente), di società operanti nel settore finanziario e manifatturiero tra le quali,

attualmente:

Gruppo Beretta (Fabbrica D'Armi Pietro Beretta SpA, Beretta Industrie SpA)

Perfetti Van Melle SpA

Orsero SpA

Fiditalia SpA

Cairo Communication SpA

in precedenza:

Marzotto SpA

Valentino Fashion Group SpA

Ratti SpA

CreditRas Assicurazioni SpA

Unicredit Leasing SpA

EuroTlx SIM SpA



UBM SpA
Unicredit Fondi Società di Gestione del Risparmio P.A
Unicredit Services ScpA
Pioneer Investment Management S.G.R.P.A
Tradinglab Banca SpA.
Citicorp Finanziaria SpA Citifin

Pubblicazioni

- ✓ Co-autore del testo "I Contratti Derivati nel Bilancio di Banche e Società Finanziarie - Principi Contabili e Profili Tributari", IST Editore, 1995
- ✓ Co-autore del testo "Il bilancio della banca" Egea, 2011
- ✓ Co-autore del testo "L'analisi del bilancio delle banche" Egea, 2012
- ✓ Co-autore del testo "Il bilancio della banca e degli altri intermediari finanziari" Egea, 2015

Già Cultore della Materia "Tecnica Bancaria" presso la Facoltà di Economia dell'Università di Udine e della Materia "Economia degli Intermediari Finanziari" presso la Facoltà di Economia dell'Università di Verona.

Ha svolto attività di docenza e formazione in seminari organizzati da SDA Bocconi, Milano.

Corsi di formazione

In termini di formazione specifica in materia di Corporate Governance, partecipazione ai Seminari di Induction Assogestioni/Assonime:

- Amministratori e Sindaci di Società Quotate (30 giugno e 7 luglio 2017)
- Le Responsabilità dei Componenti degli Organi Sociali (19 gennaio 2018)
- Sostenibilità e Governance dell'Impresa (11 maggio 2018)
- Il Collegio Sindacale e il Comitato Controllo e Rischi: sinergie e divergenze (19 ottobre 2018)
- L'impatto della Market Abuse Regulation (10 maggio 2019)
- Essere componenti di organi sociali (29 novembre 2019)
- Emergenza Covid-19: il ruolo dell'organo amministrativo e dell'organo di controllo nella gestione dell'operatività della società e della sua assemblea (27-29 maggio 2020 - Catch Up Program)
- Un'esperienza di gestione di una crisi cyber ai tempi del C-19 per i Board Member (23-25 settembre 2020 - Catch Up Program)
- Primi commenti ai principali contenuti del Regolamento Consob a completamento del recepimento della SRD II (18-20 gennaio 2021 - Catch Up Program)
- Knowing your shareholders to win their consent (8-9 giugno 2021 - Catch Up



- Program)
- Board remuneration: esiti del say on pay e nuove tendenze (14-15 luglio 2021 - Catch Up Program)
 - Long Term Value e responsabilità sociale dell'impresa (26 ottobre 2021 - Catch Up Program)
 - Evoluzione degli assetti proprietari (13 dicembre 2022 - Catch Up Program)

Si autorizza al trattamento dei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 196/2003.

Curriculum Vitae – Michele Paolillo

Career history

He joined the Studio di Consulenza Legale e Tributaria, network Arthur Andersen – in 1986, after having matured audit experience with Arthur Andersen Worldwide Organisation.

Following the integration in 2003 with the Deloitte network, Michele joined the Studio Tributario e Societario - Deloitte, where he remained until the end of 2015 holding, in the course of his activity, various professional/management positions: Global Financial Services Industry Leader, Area Manager (Milan Office), Quality & Risk Management Leader, Executive Committee member.

Professional Experience

Michele Paolillo is specialized in tax matters, in particular finance and corporate transactions (restructuring, merger & acquisition).

He is/has been member of Board of Auditors (as regular member or President), primarily in companies operating in the financial and manufacturing industry, among other under Regulator (Consob/Bank of Italy) supervision:

Cairo Communication SpA
Orsero SpA
Société Générale Mutui Italia
Fiditalia SpA
CreditRas Assicurazioni SpA
Valentino Fashion Group SpA
Ratti SpA
Unicredit Leasing SpA
EuroTlx SIM SpA
Unicredit Banca Mobiliare SpA
Unicredit Fondi Società di Gestione del Risparmio P.A.
Pioneer Investment Management S.G.R.P.A.
Tradinglab Banca Sp.
Citicorp Finanziaria SpA - Citifin

Michele frequently participated as lecturer at conventions and seminars regarding tax and accounting issues, held in SDA-Bocconi, Udine and Verona Universities.

He is co-author of the books:

- ✓ *I contratti Derivati nel Bilancio di Banche e Società Finanziarie – Principi contabili e Profili Tributari*, IST Editore 1995;
- ✓ *Il bilancio della Banca* | Egea 2011;



- ✓ *L'analisi del bilancio delle banche* | Egea 2012;
- ✓ *Il bilancio della banca e degli altri intermediari finanziari* | Egea 2015.

Professional qualifications

his degree in economics from the Bocconi University of Milan in 1979, in 1988 he qualified as “dottore commercialista” (Italian public accountant) and “revisore legale” from 1995.

Training courses in Corporate Governance matter

Attendance in the following Induction seminar (held by Assogestioni/Assonime):

- Amministratori e Sindaci di Società Quotate (30 giugno e 7 luglio 2017)
- Le Responsabilità dei Componenti degli Organi Sociali (19 gennaio 2018)
- Sostenibilità e Governance dell'Impresa (11 maggio 2018)
- Il Collegio Sindacale e il Comitato Controllo e Rischi: sinergie e divergenze (19 ottobre 2018)
- L'impatto della Market Abuse Regulation (10 maggio 2019)
- Essere componenti di organi sociali (29 novembre 2019)
- Emergenza Covid-19: il ruolo dell'organo amministrativo e dell'organo di controllo nella gestione dell'operatività della società e della sua assemblea (27-29 maggio 2020 - Catch Up Program)
- Un'esperienza di gestione di una crisi cyber ai tempi del C-19 per i Board Member (23-25 settembre 2020 – Catch Up Program)
- Primi commenti ai principali contenuti del Regolamento Consob a completamento del recepimento della SRD II (18-20 gennaio 2021 - Catch Up Program)
- Knowing your shareholders to win their consent (8-9 giugno 2021 - Catch Up Program)
- Board remuneration: esiti del say on pay e nuove tendenze (14-15 luglio 2021 - Catch Up Program)
- Long Term Value e responsabilità sociale dell'impresa (26 ottobre 2021 - Catch Up Program)
- Evoluzione degli assetti proprietari (13 dicembre 2022 - Catch Up Program)

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA
nella lista di minoranza per l'elezione a componente del Collegio Sindacale di CAIRO
COMMUNICATION S.p.A.

Il sottoscritto PAOLILLO MICHELE, nato in MILANO, il 16/05/1953

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/la dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data Milano, 05/04/2023

Firmato da

Michele Paolillo

FRANCESCO BRUSCO

DOTTORE COMMERCIALISTA - REVISORE DEI CONTI

CONSULENZA TRIBUTARIA-LEGALE ENTI PUBBLICI

CURRICULUM VITAE

Francesco Brusco è nato a Catanzaro il 30 luglio 1974. Conseguito il diploma di maturità tecnica commerciale si è iscritto alla facoltà di economia e commercio presso l'Università degli Studi di Messina ove ha conseguito il diploma di laurea.

Nel 2007 ha conseguito diploma di specializzazione **Executive Master in Fiscalità Internazionale** - presso il Centro studi Bancari di Lugano (Svizzera).

Nel 2021 accede al Corso di Perfezionamento Universitario **Board Academy**, attualmente in corso presso la Luiss Business School, Area Governance, Risk & Compliance.

Nel 2005 si iscrive all'Albo dei DOTTORI COMMERCIALISTI, per le circoscrizioni dei Tribunali di Roma, Rieti e Civitavecchia al n° AA008366 e si inserisce al Registro dei Revisori Contabili con il numero di iscrizione 146024 (G.U. 3.7.2007 n° 63 IV Serie Speciale).

E' socio fondatore dello studio **Brusco&Partners** con sede in **Roma e Milano** nel cui ambito si occupa principalmente di fornire assistenza societaria e tributaria alle società di capitali e agli enti



non profit, di assistenza nel settore delle energie rinnovabili, per l'internazionalizzazione d'impresa e di operazioni straordinarie.

Dal 2017 è socio fondatore di **BESAFE GROUP S.r.l., start up Innovativa** "hospitality business process specialist" azienda inserita nel programma di accelerazione 2020 **LUISS EnLabs** di **LVenture Group** dove partecipa in qualità di Advisor agli aumenti di capitale (oggi partecipata anche da CDP Venture Capital SGR S.p.A e Prana Ventures SICAF EuVECA S.p.A.).

Dal 2015 consulente accreditato presso la Camera di Commercio Italiana negli Emirati Arabi Uniti ed ha assistito e assiste prestigiose realtà italiane operanti sul territorio emiratino.

Buona conoscenza dell'Inglese.

Da ottobre 2017 Partner della **Kelmer Middle East LLC**.

ooOoo

COMPETENZE ED ESPERIENZE MATURATE

Le principali competenze ed esperienze maturate nell'ambito della libera professione di dottore commercialista sono principalmente in:

- amministrazione e controllo di società e gruppi attraverso la partecipazione a Consigli di Amministrazione e Collegi Sindacali nonché attraverso le funzioni di Amministratore esecutivo.
- consulenza societaria e tributaria (Tax&Legal) in diversi settori industriali quali settore energie rinnovabili, di distribuzione dei prodotti petroliferi, settore navale, dei servizi turistici nonché nel settore non profit degli enti pubblici economici e non economici.
- consulenza alle imprese nei processi d'internazionalizzazione.
- consulenza in tema di valutazione di aziende ed operazioni di M&A.



- liquidazione societaria anche in qualità di liquidatore di società sottoposte alla procedura ex art. 2484 Codice Civile.

DETTAGLIO DEI SERVIZI PER MACRO ATTIVITÀ

Con il proprio Studio offre servizi di:

- **accounting** consistenti nell'assistenza in processi di formazione di bilanci civilistici e consolidati, definizione di architettura contabile e delle procedure amministrativo-contabili, d'impianto della contabilità analitica, *outsourcing* totale o parziale della funzione di direzione amministrativa, *controlling* e finanza, *check-up* adeguatezza delle procedure amministrativo-contabili, *outsourcing* del servizio di contabilità generale, assistenza nei processi di rendicontazione, assistenza gestione del cambiamento Enti Locali e degli Enti Pubblici Economici e Non Economici per il recepimento delle norme relative ai processi di armonizzazione contabile.
- **Venture Capital - Start Up:** assistenza nell'ambito di operazioni straordinarie promosse da fondi private equity e venture capital. Assistenza per la stesura e la negoziazione di contratti di investimento e patti parasociali, definizione delle strategie e delle modalità operative di fundraising, l'affiancamento nella realizzazione di Business Plan nelle fasi di finanziamento (Pre-Seed, Seed , e successivi Round).

Servizi di supporto allo sviluppo di nuove idee di business e di aziende in fase di start up attraverso l'affiancamento nella realizzazione di Business Plan, nella scelta della migliore strategia manageriale e nello sviluppo di un'efficiente organizzazione dell'azienda. ,

-

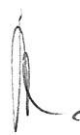


- **financial business:** consulenza strategica sull'assetto di imprese e gruppi societari, analisi di *business* e di posizionamento competitivo, assistenza nella predisposizione di Piani industriali, impostazione gestione e monitoraggio di sistemi di *reporting*, consulenza ed assistenza per l'internazionalizzazione della PMI, gestione *branch office* all'estero di imprese italiane e stabili organizzazione e rappresentanze fiscali di imprese estere in Italia, Piani di fattibilità e ricerca di *partnership* per investimenti in nuove imprese, assistenza per la cessione e l'acquisto di nuove iniziative e relative perizie di stima e valutazioni, consulenza su riassetti societari (fusioni, scissioni, trasformazioni societarie, raggruppamenti temporanei, *joint ventures*, comitati e altre forme di concentrazione di imprese), consulenza per Finanza Aziendale e finanziamenti ed agevolazioni nazionali e comunitari.
- **revisione legale:** consolidata esperienza nella revisione legale dei conti.
- **consulenza fiscale:** esperienza professionale maturata in materia tributaria riguardante le problematiche di imposte dirette ed indirette nazionale ed internazionale anche collegate ad operazioni societarie di carattere straordinario. Attività professionale altamente specialistica su problematiche di diritto tributario. Assistenza e rappresentanza nei procedimenti di contenzioso tributario. Rapporti con l'amministrazione finanziaria nelle procedure di Ruling internazionale e Transfer Pricing.

PRINCIPALI CLIENTI E INCARICHI ATTIVI

Incarichi attivi quale organo di amministrazione e controllo

- Dal 14/03/2022 ad oggi, componente del Consiglio di Amministrazione BESAFE GROUP S.r.l..



- Dal 25/06/2019 ad oggi, componente Collegio Sindacale con controllo contabile **Management Artificial Intelligence and Operations Reserch S.r.l.** – Lucca – società di produzione e sviluppo software – controllata da **CLEVER DEVICES LTD – USA**.
- Dal 06/02/2017 ad oggi, **Presidente Consiglio Direttivo Associazione Amici dell'Auditorium** – Roma – associazione operante nel settore delle rappresentazioni artistiche.
- Dal 01/04/2015 ad oggi, **Presidente del Collegio Sindacale con controllo contabile del Consorzio MIPA** - Consorzio per lo sviluppo delle metodologie e delle innovazioni nelle pubbliche amministrazioni – Roma - Sono soci del Consorzio: l'Istituto nazionale di statistica (Istat) e l'Università degli studi di Roma "Tor Vergata" - Centro di ricerca e sviluppo sull'e-content (Cresec).
- Dal 01/04/2015 ad oggi, componente **Collegio Sindacale AGIS Associazione Generale Italiana dello Spettacolo** – Roma.
- Dal 02/03/2011 ad oggi, **Amministratore Eco World Company S.r.l.** Roma – Società di sviluppo e gestione impianti fotovoltaici.
- Dal 16/12/2010 ad oggi, **Amministratore Unico Take Counsel Srl** – Roma – società di elaborazione elettronica di dati contabili.

Incarichi scaduti quale organo di controllo, amministrazione controllo o liquidatore

Presidente del Collegio Sindacale con controllo contabile Azienda Sanitaria **USL Roma D.**

Con designazione Ministeriale, nominato revisore unico **comune di SUPINO (FR)**; Dal 29/12/2017 a giugno 2020, **Amministratore F.N.B. Consulting S.r.l.** Roma – Società di consulenza ed elaborazione dati, di progettazione ed erogazione di piani formativi e corsi di formazione aziendale.



Revisore dei conti FONDAZIONE Istituto Superiore di Studi Sanitari "Giuseppe Cannarella". Presidente del Collegio Sindacale con controllo contabile della **H.C. Litorale S.p.A in liquidazione - società controllata dalla USL RM D** operante nel settore dei servizi sanitari regionali del Lazio. Membro del Collegio Sindacale con controllo contabile della **Trigno Energy** società Rolls Royce Group. Presidente del collegio sindacale **Kopron S.p.A.**, società operante nel settore della logistica industriale con filiali in Francia, Cina e Brasile. Revisore contabile della **Vergani S.r.l.** società del gruppo Kopron S.p.A.. Membro del collegio sindacale con controllo contabile della **INPROF Servizi S.r.l.** società di servizi del **Consorzio IN.PROF** gruppo di acquisto nel settore dell'ingrosso di prodotti per la pulizia della casa. Membro del Collegio Sindaco della **ITALPROF S.r.l.** con controllo contabile società di distribuzione all'ingrosso di prodotti per la pulizia della casa. **Liquidatore Servizi Marittimi Portuali S.r.l.**, - Civitavecchia, (RM)., società operante nel settore dei servizi marittimi. Liquidatore **Cantieri Navali Riuniti Civitavecchia Srl**, - Civitavecchia, (RM)., consorzio di imprese operanti nel settore dei servizi marittimi. **Liquidatore Marine Service Civitavecchia, S.r.l.**, - Civitavecchia, (RM)., consorzio di imprese operanti nel settore dei servizi marittimi. **Liquidatore I.P.R. Impresa Porto Roma srl** - Civitavecchia, (RM)., consorzio di imprese operanti nel settore dei servizi marittimi

DOCENZE -CONTRIBUTI - RICERCA - PUBBLICAZIONI

- Pubblicazione articoli di approfondimento fiscale rivista Protagonista – editore ENI Spa – Direttore Mario Sechi.
- Relatore per FenImprese – Federeazione Nazionale Imprese Industria Sanità e Turismo nei Webinar “Misure a sostegno delle imprese e dei professionisti” Decreto Cura Italia.



- Docente per Eni Corporate University - progettazione ed erogazione di corsi di formazione in materia amministrativo fiscale della distribuzione stradale prodotti petroliferi.
- Docente per EY S.p.A - progettazione ed erogazione di corsi di formazione in materia amministrativo fiscale della distribuzione stradale prodotti petroliferi.
- Eni Corporate University manuale *"Il sistema amministrativo e fiscale della distribuzione prodotti petroliferi"*
- Centro Studi C.N.I. *"Il contributo al reddito e all'occupazione dei servizi di ingegneria"* - Consiglio Nazionale Degli Ingegneri.
- Docente per Total Erg - progettazione ed erogazione di corsi di formazione in materia accise.
- Docente F.N.B. Consultig s.r.l. cliente GEMA Business School per la progettazione e l'erogazione di corsi di formazione a Eni Corporate University:
 - Corso Amministrativo fiscale Oil Basic,
 - Corso amministrativo fiscale Oil Candidati;
 - Corso fiscale Eni Café;
 - Corso fiscale Eni Café Mantenimento;
 - Corso fiscale Eni Café Field&Top;
- Docente per Fortech nel corso di formazione interaziendale *"L'introduzione della fattura elettronica"*.

AGGIORNAMENTI E FORMAZIONE PROFESSIONALE

2022 ODCEC/MEF – Metaverso, BlockChain e Cyber security.

2021 ODCEC/MEF – Principi di Revisione Internazionale (ISA Italia).



2020 - ODCEC/MEF - Il codice della crisi d'impresa.

2019 – ASSOGESTIONI- Induction session per amministratori e sindaci di società quotate.

2019 - Corso Fondazione Centro Studi Telos -English for accountants – Intermediate.

2018 Università Roma Tre - Facoltà di Giurisprudenza- Verso la riforma della crisi di impresa e dell'insolvenza.

2018 - ODCEC - Reati dei “colletti bianchi” e sistema di controllo interno.

2017 ODCEC Le società partecipate: le definizioni - il piano di razionalizzazione – la crisi d'impresa - la responsabilità

2016 - LUMSA - Corso di Alta Formazione in materia di Diritto delle società in crisi.

“Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Dlgs 196 del 30 giugno 2003 e dell'art. 13 GDPR”

Roma, 04 Aprile 2023

Firmato

FRANCESCO BRUSCO
CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANT – AUDITOR

FISCAL/LEGAL CONSULTING - PUBLIC ENTITIES

CURRICULUM VITAE

Francesco Brusco was born in Catanzaro on 30 July 1974. After graduating from high school with a Commercial Technical major, he enrolled in the Faculty of Economics and Commerce at the University of Messina, from which he received his bachelor's degree.

In 2007, Francesco earned an **executive master's** degree in **International Taxation** at the Centro Studi Bancari di Lugano (Switzerland).

In 2021, he enrolled on the University **Board Academy** Advanced Training Course at **Luiss Business School in the Governance, Risk & Compliance field**.

In 2005, Francesco was listed in the Register of Certified Public Accountants for constituencies of the Courts of Rome, Rieti and Civitavecchia under No. AA008366, and joined the Register of Auditors with No. 146024 (Official Gazette 03/07/2007 No. 63 Special Series IV).

Francesco is a founding partner of **Brusco & Partners**, with offices in **Rome and Milan**. He is primarily involved in providing corporate and tax assistance to corporations and non-profit entities, and guidance to the renewable energy sector on business internationalisation and unusual transactions.



In 2017, he became a founding partner of **BESAFE GROUP**, an innovative start-up and specialist in hospitality business processes, under the **LVenture Group's** 2020 **LUISS EnLabs** acceleration programme, acting as an advisor regarding capital increases (today, this is also a subsidiary company of CDP Venture Capital and Prana Ventures).

Since 2015, Francesco has been an accredited consultant to the Italian Chamber of Commerce in the United Arab Emirates, advising and assisting prestigious Italian companies operating there.

Good knowledge of English.

Since October 2017, partner of **Kelmer Middle East LLC**.

ooOoo

PROFESSIONAL SKILLS AND EXPERIENCE

The following are skills and experiences gained as a Certified Public Accountant:

- Administration and control of companies and groups through participation in boards of directors and boards of statutory auditors, and as an executive director.
- Corporate and fiscal consulting in various industries, such as the renewable energy sector, petroleum product distribution, shipping and tourism services, and in the non-profit sector of economic and non-economic public entities.
- Consulting to enterprises on internalisation processes.
- Advising on business valuation and M&A transactions.
- Corporate liquidation as liquidator of companies subject to Article 2484 of the Italian Civil Code.



DETAIL OF SERVICES THROUGH SPECIFIC ACTIVITIES

Through his own firm, Francesco offers the following services:

- **Accounting**, providing assistance with statutory and consolidated financial statements; defining accounting architecture and administrative accounting procedures; implementing analytical accounting; totally or partially outsourcing administrative management, control and finance; checking the adequacy of administrative accounting procedures; outsourcing general accounting services; reporting procedures; and managing change for local entities and economic and non-economic public entities in the implementation of accounting harmonisation processes.
- **Venture capital start-up**, offering assistance with unusual transactions related to private equity and venture capital funds. Assistance with drafting and negotiating investment contracts and shareholders' agreements, defining fundraising strategies and operating methods, and creating business plans in the financing stages (pre-seed, seed and subsequent rounds).

Services to support the development of new business ideas and start-up companies by assisting in the creation of business plans, the selection of the best management strategy and the development of an efficient company structure.

- **Financial business**, with strategic consulting on the structure of companies and corporate groups; business analysis and competitive positioning; drafting business plans; setting up reporting systems; the internationalisation of SMEs; the management of branch offices abroad for Italian companies and permanent establishments, and tax representation of foreign companies in Italy; feasibility plans and searching for investment partnerships in new ventures; the sale and purchase of new ventures and the related appraisals and valuations; corporate reorganisations (such as mergers, de-mergers, corporate



transformations, temporary groupings, joint ventures and committees); and corporate finance and national and EU financing and relief.

- Statutory auditing, thanks to extensive experience in this field.
- **Tax consulting**, with professional experience gained in domestic and international direct and indirect tax issues, including those related to unusual corporate transactions. Highly specialised professional activities on tax law issues. Assistance and representation in tax litigation proceedings. Relations with the tax authorities regarding international ruling and transfer pricing procedures.

CURRENT MAJOR CLIENTS AND APPOINTMENTS

Active appointments in administrative and supervisory bodies

- From 14/03/2022 to present, member of the board of directors for BESAFE GROUP.
- From 25/06/2019 to present, member of the board of statutory auditors with auditing control for **Management Artificial Intelligence and Operations Research**. In Lucca, a software production and development company controlled by **CLEVER DEVICES LTD, USA**.
- From 06/02/2017 to present, **Chair of the board of directors for the Amici dell'Auditorium Cultural Association** in Rome, operating in the field of artistic performances.
- From 01/04/2015 to present, **Chairman** of the board of statutory auditors with auditing control of the **Consorzio MIPA** - consortium for the development of methodologies and innovations in public administrations - Rome, cooperating with the National Institute of Statistics (Istat) and the Tor Vergata University of Rome's Research and Development Centre on e-Content (Cresec).



- From 01/04/2015 to present, member of the **board of statutory auditors for AGIS, the Italian General Association of the Performing Arts**, in Rome.
- From 02/03/2011 to present, **director of Eco World Company** in Rome, a solar plant development and management company.
- From 16/12/2010 to present, **director of Take Counsel** in Rome, an electronic accounting data processing company.

Past appointments as a supervisory body, supervisory administrator or liquidator

Chairman of the board of statutory auditors with auditing control for the local area health unit of **USL Roma D**. By ministerial designation, appointed sole auditor for the **municipality of Supino**. From 29/12/2017 to June 2020, **director of F.N.B. Consulting** in Rome, a consulting and data processing company, designing and delivering training plans and corporate training courses.

Auditor of accounts for the Giuseppe Cannarella Foundation at the Higher Institute of Health Studies. Chairman of the board of statutory auditors with auditing control of **H.C. Litorale in liquidation, a subsidiary of the local area health authority of USL Roma D**, operating in the Lazio regional health services sector. Member of the board of statutory auditors with auditing control of **Trigno Energy**, a Rolls-Royce Group company. Chairman of the board of statutory auditors for **Kopron S.p.A.**, operating in the industrial logistics sector with subsidiaries in France, China and Brazil. Auditor of **Vergani**, a Kopron Group company. Member of the board of auditors with auditing control of **IN.PROF Servizi**, service company of the **IN.PROF Consortium**, a buying group in the wholesale of household cleaning products. Member of the board of statutory auditors for **ITALPROF** with auditing control of a wholesale distribution company of household



cleaning products. **Liquidator for Servizi Marittimi Portuali** in Civitavecchia, a company operating in the maritime services sector. Liquidator for **Cantieri Navali Riuniti Civitavecchia** in Civitavecchia, a consortium of companies operating in the maritime services sector. Liquidator for **Marine Service Civitavecchia** in Civitavecchia, a consortium of companies operating in the maritime services sector. **Liquidator for I.P.R. (Impresa Porto Roma)** in Civitavecchia, a consortium of companies operating in the maritime services sector.

LECTURESHIPS – CONTRIBUTIONS – RESEARCH – PUBLICATIONS

- Publication of in-depth tax articles for the tax magazine Protagonista, published by ENI – Director Mario Sechi.
- Speaker for FenImprese (Federazione Nazionale Imprese Industria Sanità e Turismo) for the 'Measures to Support Businesses and Professionals' webinars under the Cura Italia Decree.
- Lecturer at Eni Corporate University, designing and providing training courses on the administrative taxation of petroleum products via road distribution.
- Lecturer for EY, designing and providing training courses on administrative and fiscal matters regarding petroleum products via road distribution.
- *Created the Eni Corporate University handbook titled 'Il sistema amministrativo e fiscale della distribuzione prodotti petroliferi'.*
- C.N.I. Study Centre, Co-wrote *'Il contributo al reddito e all'occupazione dei servizi di ingegneria'* for the National Council of Engineers.
- Lecturer for TotalErg, designing and providing excise training courses.



- Lecturer for F.N.B. Consulting, a client of GEMA Business School, designing and providing the following training courses to Eni Corporate University:
 - Oil Basic Tax Administrative Course;
 - Tax Administrative Course on Oil Candidates;
 - Eni Café Tax Course;
 - Eni Café Maintenance Tax Course;
 - Eni Café Field&Top Tax Course;
- Lecturer for Fortech on the inter-company training course 'The Introduction of Electronic Invoicing'.

PROFESSIONAL DEVELOPMENT AND TRAINING

2022 – ODCEC/MEF – Metaverse, Blockchain and Cyber Security.

2021 – ODCEC/MEF – International Standards on Auditing (ISA Italy).

2020 – ODCEC/MEF – The Business Crisis Code.

2019 – ASSOGESTIONI – Induction session for directors and auditors of listed companies.

2019 – Telos Study Centre Foundation Course – English for Accountants – Intermediate.

2018 – Tre University of Rome – Faculty of Law – Towards the Reform of Business Crisis and Insolvency.

2018 – ODCEC – White-Collar Crimes and Internal Control System.

2017 – ODCEC – The investee companies: definitions – The Rationalisation Plan – The Business Crisis – Liability.

2016 – LUMSA – Advanced Training Course on the Law of Companies in Crisis.



I hereby authorise the processing of my personal data pursuant to the GDPR.

Rome, Italy, 04 April 2023

Signed

Francesco Brusco

DICHIARAZIONE DI ACCETTAZIONE DELLA CANDIDATURA
nella lista di minoranza per l'elezione a componente del Collegio Sindacale di CAIRO
COMMUNICATIONS.p.A.

Il sottoscritto Brusco Francesco, nato a Catanzaro, il 30/07/1974

dichiara e attesta:

1. di aver letto attentamente il documento intitolato *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate* e di accettarne integralmente il contenuto;
2. di possedere i requisiti di professionalità, onorabilità e indipendenza previsti dall'art. 1 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*;
3. di non versare in alcuna delle situazioni di incompatibilità previste dall'art. 2 dei *Principi per la selezione dei candidati alle cariche sociali in società quotate*, ovvero di impegnarsi a dimettersi dagli incarichi in eccesso una volta eletto;
4. di accettare di essere candidato da parte di un gruppo di azionisti, gestori di attivi e/o investitori istituzionali anche esteri (di seguito, "Soggetti presentatori della lista", cui la presente dichiarazione è rivolta anche in via disgiunta tra loro) a prescindere dalle concrete prospettive di elezione e nomina alla carica sociale;
5. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad accettare e assumere la carica sociale per la quale è candidato;
6. di impegnarsi, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a dimettersi dalla carica nell'eventualità che i requisiti di cui ai punti 2 e 3 vengano meno nel corso del mandato;
7. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ad agire in totale indipendenza e autonomia di giudizio per il perseguimento dell'interesse della società;
8. di impegnarsi, se eletto, nei confronti dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), a non accettare, almeno per un anno, incarichi direttivi o cariche sociali nella stessa società o in società del gruppo successivamente alla cessazione del mandato, a meno di una ricandidatura secondo quanto stabilito dal Protocollo di funzionamento del Comitato dei gestori;
9. di autorizzare la pubblicazione e la diffusione del contenuto della presente dichiarazione da parte dei Soggetti presentatori della lista (anche in via disgiunta tra loro), ivi incluso attraverso il sito web del Comitato dei gestori e i comunicati stampa da questo diramati.
10. In caso di elezione e di violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai precedenti paragrafi, il/la dichiarante autorizza i Soggetti presentatori della lista a pubblicare su quotidiani di primaria rilevanza, italiani e internazionali, una comunicazione dell'avvenuta violazione delle dichiarazioni e degli impegni di cui ai paragrafi precedenti e si obbliga a corrispondere loro a titolo di penale l'importo pari ai costi di pubblicazione, salvo il risarcimento del danno ulteriore.
11. Il/La sottoscritto/a autorizza il trattamento dei dati personali, ai sensi del Regolamento (UE) 2016/679 ("GDPR") e del D. Lgs. n. 196/2003.

Luogo e data Roma 04/04/2023

Firmato da Francesco Brusco
