



Ministero della Giustizia

Sistema Informativo del Casellario Certificato del Casellario Giudiziale (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313)

CERTIFICATO NUMERO: 61763/2022/R

Al nome di:

Cognome **LIPARI**
Nome **CLAUDIO**
Data di nascita **25/01/1966**
Luogo di Nascita **MILANO (MI) - ITALIA**
Sesso **M**

sulla richiesta di: **INTERESSATO**

per uso: **RIDUZIONE DELLA META' DELL'IMPOSTA DI BOLLO E DIRITTI: PER ESSERE ESIBITO IN
OCCASIONE DI CANDIDATURA ELETTORALE (ART. 1 COMMA 14 LEGGE 3/2019)**

Si attesta che nella Banca dati del Casellario giudiziale risulta:

NULLA

ESTRATTO DA: CASELLARIO GIUDIZIALE - PROCURA DELLA REPUBBLICA PRESSO IL TRIBUNALE DI MILANO

MILANO, 03/05/2022 08:27



IL RESPONSABILE DEL SERVIZIO CERTIFICATIVO
(MARCHESI MATILDE ANTONIA)

Il presente certificato non può essere prodotto agli organi della pubblica amministrazione o ai privati gestori di pubblici servizi della Repubblica Italiana (art. 40 D.P.R. 28 dicembre 2000, n. 445), fatta salva l'ipotesi in cui sia prodotto nei procedimenti disciplinati dalle norme sull'immigrazione (d.lgs. 25 luglio 1998, n. 286). Il certificato è valido se presentato alle autorità amministrative straniere.



**** AVVERTENZA ****

Certificato del casellario giudiziale - (ART. 24 D.P.R. 14/11/2002 N.313) - al nome di:

Cognome	Nome	Luogo di Nascita	Data di nascita	Sesso	Paternità	Codice Fiscale
LIPARI	CLAUDIO	MILANO	25/01/1966	M		

Si attesta che nella Banca dati del Casellario Europeo NULLA risulta.





CONTATTI

20033, SOLARO (MI)

Cell. 3488520777

e-mail:

claudiolipari@assicurazionilipari.it

Patente: B

CAPACITÀ E COMPETENZE

- Formazione del personale
- Gestione delle relazioni con i clienti
- Generazione di ricavi
- Gestione della clientela
- Vendite di prodotti e servizi
- Gestione delle pubbliche relazioni
- Pianificazione strategica
- Promozione dei prodotti
- Capacità di pianificazione
- Strategie di customer retention

CLAUDIO LIPARI

PROFILO PROFESSIONALE

Professionista motivato, abile comunicatore e negoziatore, si dimostra particolarmente attento nel fornire un servizio clienti di qualità superiore. In grado di sfruttare una conoscenza approfondita di prodotti e servizi per creare soluzioni a misura di cliente, può contare su indiscusse doti manageriali e talento nel relazionarsi con il pubblico e i diversi livelli aziendali.

ESPERIENZE LAVORATIVE E PROFESSIONALI

Agente noleggio auto a lungo termine

10/2020 - Attuale

UNIPOLRENTAL SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Comunicazione regolare con i clienti per accertarne la soddisfazione, gestire eventuali reclami e promuovere nuove offerte.
- Spiegazione dettagliata e puntuale delle opzioni e delle differenze al fine di massimizzare la soddisfazione del cliente e al contempo aumentare le vendite.
- Promozione del marchio attraverso l'implementazione di efficaci strategie di vendita e la cura di relazioni a lungo termine con i clienti.
- Sviluppo di una solida rete commerciale tramite l'individuazione di nuovi lead, la partecipazione a eventi di settore e coltivando proficui rapporti professionali con i clienti.
- Soddisfacimento e superamento degli obiettivi di fatturato e di vendita suggerendo ai clienti, con intelligenza e cortesia, diversi accessori e articoli correlati.
- Organizzazione di appuntamenti con clienti effettivi e potenziali per discutere di nuovi prodotti e servizi.
- Assistenza ai clienti nella scelta della merce, nella ricerca degli accessori e nel completamento degli acquisti.
- Superamento degli obiettivi di vendita e fidelizzazione dei clienti.



Consulente di vendita

04/2020 – Attuale

BPER BANCA SPA - GARBAGNATE MILANESE

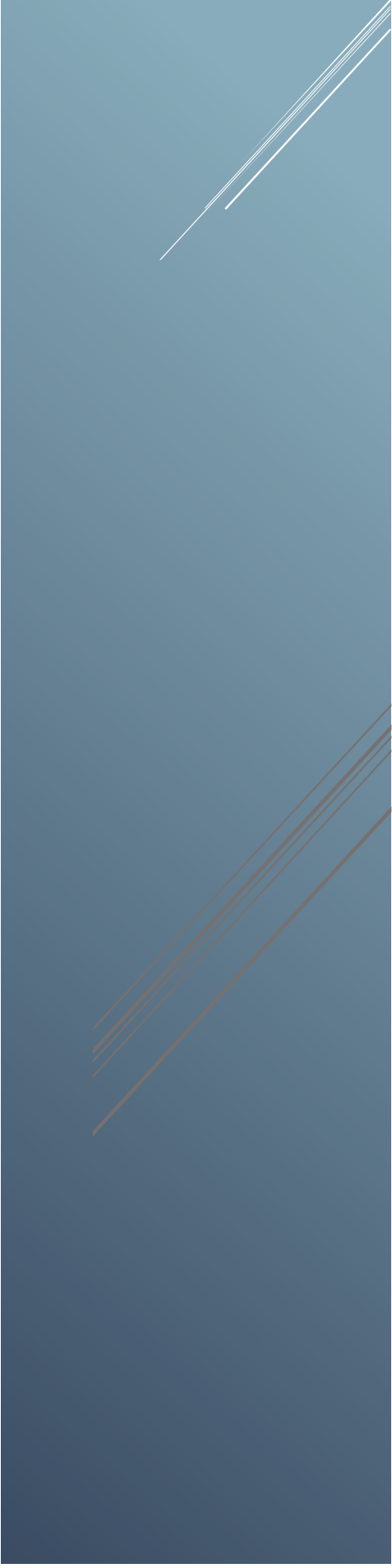
- Prodotti bancari (Mutui, Finanziamenti, conto correnti, ecc..)

Agente assicurativo

01/2014 - Attuale

UNIPOLSAI ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Presentazione completa dei prodotti più adeguati all'esigenza del cliente nel corso di appuntamenti appositi.
- Preparazione di preventivi e polizze complete di relativi premi assicurativi.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti, sull'incremento del portafoglio assegnato.
- Prestazione di interventi consulenziali in ambito assicurativo su richiesta del cliente.
- Sviluppo del portafoglio clienti, cogliendo le esigenze dei prospect e trasformandole nella proposta dei prodotti più confacenti.
- Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
- Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
- Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
- Mantenimento di un atteggiamento coerente e positivo nei confronti di clienti, colleghi e altro personale anche in situazioni di forte stress.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti. Attività di follow up per la migliore fidelizzazione del cliente, proponendo prodotti integrativi adatti alle sue necessità.

- 
- Gestione e monitoraggio della rete di sub-agenti sul territorio affidato. Partecipazione a eventi legati al settore assicurativo in rappresentanza dell'agenzia.

Legale rappresentante

06/1993 – Attuale

MARYCAR ASSICURAZIONI S.A.S. DI LIPARI CLAUDIO & C. - GARBAGNATE MILANESE

- Gestione di un team di **13** membri con particolare attenzione ad attività di motivazione e formazione continua al fine di garantire un'elevata qualità del servizio e un ambiente di lavoro salubre e produttivo.
- Programmazione efficiente delle mansioni da svolgere ottimizzando i tempi di lavoro in modo da poter gestire con prontezza imprevisti e cambi improvvisi.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team.
- Ascolto e valutazione di richieste, domande, feedback e istruzioni ed elaborazione di risposte e azioni adeguate e capaci di assicurare i migliori risultati in tempi brevi.
- Consulenza giuridica e tecnica per il settore Assicurativo.
- Funzione di rappresentanza all'interno delle attività Assicurativa di UnipolSai Assicurazioni S.p.A. di Garbagnate Milanese.

Consulente di vendita

07/2017 - 03/2020

BANCA UNIPOL SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Prodotti bancari (Mutui, Finanziamenti, conto correnti, ecc..)



Agente assicurativo

01/2003 - 12/2013

FONDIARIA-SAI ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Presentazione completa dei prodotti più adeguati all'esigenza del cliente nel corso di appuntamenti appositi.
- Preparazione di preventivi e polizze complete di relativi premi assicurativi.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti, sull'incremento del portafoglio assegnato.
- Prestazione di interventi consulenziali in ambito assicurativo su richiesta del cliente.
- Sviluppo del portafoglio clienti, cogliendo le esigenze dei prospect e trasformandole nella proposta dei prodotti più confacenti.
- Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
- Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
- Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
- Mantenimento di un atteggiamento coerente e positivo nei confronti di clienti, colleghi e altro personale anche in situazioni di forte stress.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti. Attività di follow up per la migliore fidelizzazione del cliente, proponendo prodotti integrativi adatti alle sue necessità.
- Gestione e monitoraggio della rete di sub-agenti sul territorio affidato. Partecipazione a eventi legati al settore assicurativo in rappresentanza dell'agenzia.
- N.B.: Modifica ragione sociale della Compagnia per fusione societaria.



Agente assicurativo

01/1998 - 12/2002

FONDIARIA ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

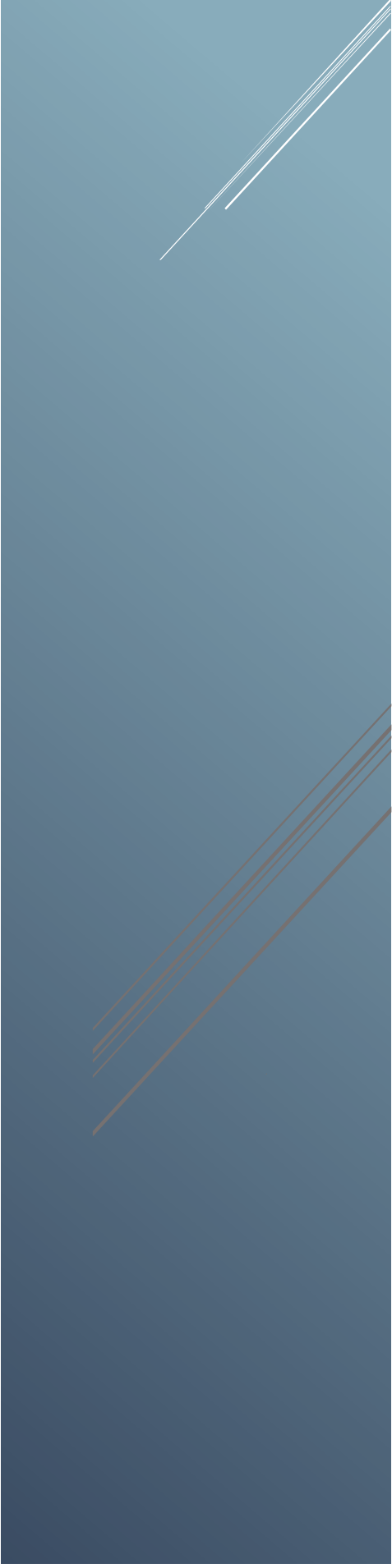
- Presentazione completa dei prodotti più adeguati all'esigenza del cliente nel corso di appuntamenti appositi.
- Preparazione di preventivi e polizze complete di relativi premi assicurativi.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti, sull'incremento del portafoglio assegnato.
- Prestazione di interventi consulenziali in ambito assicurativo su richiesta del cliente.
- Sviluppo del portafoglio clienti, cogliendo le esigenze dei prospect e trasformandole nella proposta dei prodotti più confacenti.
- Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
- Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
- Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
- N.B.: Modifica ragione sociale della Compagnia per fusione societaria.

Agente assicurativo

01/1998 - 12/2002

FONDIARIA ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Presentazione completa dei prodotti più adeguati all'esigenza del cliente nel corso di appuntamenti appositi.
- Preparazione di preventivi e polizze complete di relativi premi assicurativi.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti, sull'incremento del portafoglio assegnato.
- Prestazione di interventi consulenziali in ambito assicurativo su richiesta del cliente.

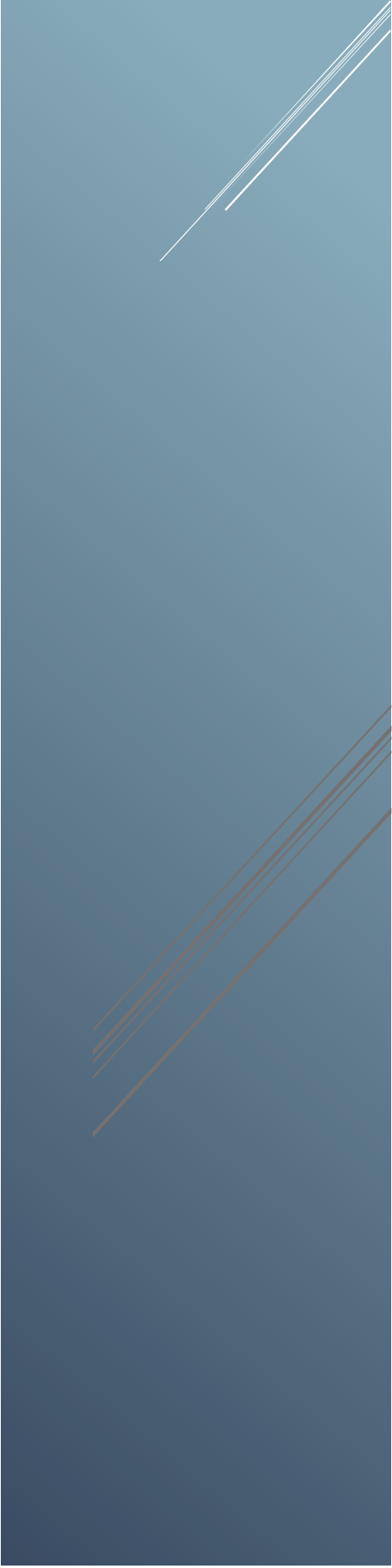
- 
- Sviluppo del portafoglio clienti, cogliendo le esigenze dei prospect e trasformandole nella proposta dei prodotti più confacenti.
 - Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
 - Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
 - Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
 - Mantenimento di un atteggiamento coerente e positivo nei confronti di clienti, colleghi e altro personale anche in situazioni di forte stress.
 - Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti. Attività di follow up per la migliore fidelizzazione del cliente, proponendo prodotti integrativi adatti alle sue necessità.
 - Gestione e monitoraggio della rete di sub-agenti sul territorio affidato. Partecipazione a eventi legati al settore assicurativo in rappresentanza dell'agenzia.
 - N.B.: Modifica ragione sociale della Compagnia per fusione societaria.

Agente assicurativo

06/1993 - 12/1997

POLARIS ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Presentazione completa dei prodotti più adeguati all'esigenza del cliente nel corso di appuntamenti appositi.
- Preparazione di preventivi e polizze complete di relativi premi assicurativi.
- Raggiungimento puntuale degli obiettivi commerciali stabiliti, sull'incremento del portafoglio assegnato.
- Prestazione di interventi consulenziali in ambito assicurativo su richiesta del cliente.
- Sviluppo del portafoglio clienti, cogliendo le esigenze dei prospect e trasformandole nella proposta dei prodotti più confacenti.

- 
- Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
 - Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
 - Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
 - Mantenimento di un atteggiamento coerente e positivo nei confronti di clienti, colleghi e altro personale anche in situazioni di forte stress.

Sub agente assicurativo

01/1985 - 05/1993

POLARIS ASSICURAZIONI SPA - GARBAGNATE MILANESE

- Incremento della vendita di prodotti e servizi aggiuntivi mediante l'identificazione delle esigenze e delle richieste dei clienti.
- Programmazione di appuntamenti e consultazioni per accertare le esigenze del cliente e la sua situazione finanziaria generale.
- Impegno nel soddisfare nuove e diverse richieste assicurative ed esplorazione di ulteriori opportunità per ottimizzare la reputazione dell'agenzia assicurativa.
- Dimostrazione di un'attitudine positiva e proattiva al lavoro, partecipando con impegno e motivazione al miglioramento dei risultati individuali e di team

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

LICENZA MEDIA SUPERIORE, 1975 ELSA MORANTE –
GARBAGNATE MILANESE

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e dell'art. 13 GDPR (Regolamento UE 2016/679) ai fini della ricerca e selezione del personale