

www.lucianodragonetti.it

# LUCIANO DRAGONETTI



Compie più un uomo con una fede che 99 uomini di buona volontà

*“Il lavoro di squadra non è solo un’attitudine ma una condizione mentale, dove la disponibilità, la partecipazione ed il rispetto sono valori basilari. Nel Team, come nel mondo dell’associazionismo, le abilità del singolo sono a disposizione del gruppo, con il comune obiettivo di dirigere ogni sforzo fisico e proprietà intellettuali verso il risultato da tutti condiviso. L’emozione che genera il risultato di gruppo è carburante che permette a persone comuni di ottenere risultati non comuni.”*

Luciano Dragonetti

Nato a Magliano Sabina (RI) il 25/06/1976 da sempre residente a Stimigliano (RI) paese definito “la Porta della Sabina” esattamente al crocevia tra la Provincia di Roma e quella di Rieti, terra ricca di storia e valori, valori che caratterizzano la mia identità personale verso la famiglia e la società.

Musicista dall’età di 6 anni di cui sono stato sempre appassionato e praticante ancora oggi, come per la Meccanica di precisione, materia verso la quale mi sono avvicinato anche con studi professionali.

Carabiniere in congedo iscritto all’ ANC Associazione Nazionale Carabinieri dal 2000 per cui ho svolto ruolo di revisore conti per 6 anni.

A 19 anni ho aperto la mia prima partita Iva e dopo aver affrontato esperienze nel settore assicurativo, per poi arrivare a quello dei Trasporti e Logistica, dal 2007 mi sono appassionato al mondo del Mutuo Soccorso, dell’auto aiuto, dell’associazionismo. Questa passione è divenuta poi una opportunità per sviluppare importanti progetti legati all’assistenza sociale con una particolare specializzazione verso la sanità integrativa e complementare.

In particolare proprio dal 2007 ho intrapreso una collaborazione che ha visto la nascita e lo sviluppo di Mutua MBA di cui nel 2012 sono divenuto Consigliere di Amministrazione per poi assumerne la Presidenza dal 2019.

Lo studio delle radici della mutualità mi ha portato a collaborare con il Museo del Mutuo Soccorso di Formello proprio gestito da Mutua MBA, una collezione di oltre 500 documenti storici che raccontano la storia del welfare e della civiltà nazionale.

Da dicembre 2015 sono Vice Presidente dell’ ANSI Associazione Nazionale di Sanità Integrativa, che ho contribuito ad istituire come presidente dell’A.na.pro.m. - Associazione Nazionale Promotori Mutualistici fondata nel 2010. Dal 2021 faccio parte anche dell’ill.mo Ufficio Studi. Il mio compito è occuparmi delle indagini sul mutuo Soccorso, coordinamento eventi istituzionali e della Mutualità mediata.

L’associazione ANSI ha partecipato a molteplici eventi istituzionali tra cui a “La sfida della tutela della salute tra nuove esigenze del sistema sanitario e obiettivi di finanza pubblica” presso la Camera dei Deputati Commissioni riunite V (Bilancio, tesoro e programmazione economica) e XII (Affari sociali) in Roma nel 2013 e “Indagine conoscitiva in materia di Fondi Sanitari Integrativi del servizio sanitario nazionale” nel 2019. Nel Novembre 2019 ho avuto l’onore di portare ANSI presso il Parlamento Europeo per un incontro e presentazione di istanze sulla Sanità Integrativa e Mutualità al Vice Presidente On. Fabio Massimo Castaldo

Il mio obiettivo è la continua preparazione personale, unitamente ad una sempre maggior conoscenza del settore della sanità integrativa. Le esperienze fatte fin qui mi hanno spinto a mettermi a disposizione degli altri, condividendo la esperienza generando una formazione in ambito Welfare di tipo “esperienziale” basata sull’approccio emotivo e sulla condivisione.

## **Docente al Master per il di perfezionamento in diritto delle assicurazioni e fondi sanitari**

*Università degli Studi di Milano - Prof. Albina Candian – Giugno 2014*

Ho avuto l’opportunità di portare la mia esperienza in una aula universitaria dove sono stati discussi i seguenti temi: Evoluzione sociale e nuovi bisogni da soddisfare, Il ruolo dei sistemi sanitari in Europa, La fiscalità dei fondi sanitari, L’Organizzazione Mondiale della Sanità ed il ruolo della Salute come misuratore della capacità di crescita di uno stato, Principali elementi di Casse, Fondi, Mutue ed Imprese di Assicurazione, Il ruolo delle associazioni di Categoria Mutualistiche, Soluzioni per integrare il Welfare privato.

## **Ideatore del Programma di Formazione *Intellectual Sharing Team***

### **My Lab - Laboratorio abilità per il benessere**

*Giugno 2014 - Progetto My Lab*

Il Progetto My Lab si pone come elemento di base dell'autoconoscenza attraverso lo sviluppo di abilità personali. My Lab oltre che essere un Laboratorio "esperenziale" è un percorso formativo basato sull'elaborazione di modelli personali "adattivi", proprio perché ognuno di noi possiede una precisa personalità ed è giusto che si lavori in coerenza e non in forzatura. My Lab si pone come obiettivo il "benessere", la formazione e la preparazione personale, unite alla disciplina possono quindi rilasciare "benessere" alla persona, a vantaggio quindi della propria vita. My Lab è quindi un percorso riservato a personale addetto alla promozione di prodotti o servizi, ma si adatta anche a persone estranee alla vendita o al coordinamento di uomini, proprio perché molti aspetti relativi alla Motivazione, Comunicazione Organizzazione e Gestione del tempo riguardano anche la nostra vita privata. My Lab ospita spesso capitani di impresa, grandi manager o presidenti di Holding che si mettono a disposizione dei corsisti per raccontare la loro storia di vita, come hanno superato i momenti difficili, come hanno rilanciato il brand o come alcune intuizioni li hanno premiati. Questo percorso porta a tracciare gli elementi di riconoscimento ideali che accomunano questi grandi Leader.

### **ATTIVITA' ISTITUZIONALE:**

#### **Both Worlds 2018 – Confindustria Romania – Governo Romeno**

*Giugno 2018 - Bucarest*

Mi pregio di aver rappresentato la mutualità italiana oltre confine, nel giugno 2018 ho partecipato ad un evento organizzato da Confindustria Romania "Both Worlds 2018" ed è stato rappresentato il modello del terzo settore e della mutualità ai rappresentanti del governo romeno

## Tappe di vita professionale

### Consulente Assicurativo

#### *Bayerische Network*

gennaio 1996 – maggio 2000 (4 anni 5 mesi)

Mi sono occupato della gestione della sub agenzia del gruppo agenziale “Assinnova Rieti” con sede in Poggio Mirteto (Ri). L'agenzia si occupava di gestione dei clienti sottoscrittori di piani Previdenziali con la Bayerische Vita, società del gruppo BBV. L'obiettivo era di sviluppare tale portafoglio con l'ampliamento di garanzie assicurative per la salute della persona, per l'abitazione ma anche per rischi commerciali, artigianali o di responsabilità civile. Mi sono occupato della creazione e formazione della rete di vendita

### Responsabile di Zona

#### *BHW Bausparkasse*

marzo 1999 – settembre 2001 (2 anni 7 mesi)

Formazione e sviluppo rete distributiva. Specializzato nella gestione delle risorse, ricerca ed ampliamento della rete nella zona di Rieti e Roma nord. La principale competenza della rete distributiva da me coordinata era la raccolta all'interno dei conti di risparmio edilizio finalizzati all'erogazione futura di un Mutua a tasso fisso.

### Consulente Assicurativo Plurimandatario

#### *Aurora Assicurazioni*

febbraio 2001 – febbraio 2003 (2 anni 1 mese)

Attività di ricerca nuovi clienti sul territorio di Rieti e Provincia. Gestione e sviluppo del portafoglio di Agenzia e Sub Agenzia. Inserimento di nuove figure di vendita ed assistenza.

### Gestione fornitori

#### *Bartolini corriere espresso*

gennaio 2003 – dicembre 2005 (3 anni)

Ricerca, formazione ed assistenza fornitori per la distribuzione. Mi sono occupato di selezione delle società di trasporto nazionale, allestimento dei mezzi d'opera, gestione dell'immagine aziendale ma anche addestramento dei fornitori in consegna, attività in aula e gestione del cliente nelle attività di picking. Applicazione delle norme di sicurezza sul lavoro durante il carico/scarico merci e di protezione delle merci e dei mezzi di trasporto.

## Responsabile Commerciale MBE562

### *Mail Boxes Etc. Italia*

gennaio 2006 – dicembre 2007

Ricerca clienti e sviluppo aree di profit specifici nei settori della comunicazione grafica e stampa oltre che spedizioni e micrologistica. Dopo l'esperienza maturata alla Bartolini trasporti ho ampliato le mie conoscenze gestendo diversi corrieri internazionali con la funzione di Broker Corrieri. Veniva scelto il miglior corriere in base ai tempi di consegna, destinazione, tipologia peso e volume. Non solo spedizioni ma anche imballaggi specifici e gestione della comunicazione completa oltre che domiciliazione postale. Ho perfezionato il mio percorso di comunicazione presso la *Canon School* di Milano.

## Amministratore e responsabile commerciale

### *Sabina Com srl e Sabina Consult srl*

novembre 2007 – giugno 2009

Sabina Com è una società di servizi legati al mondo dell' E-commerce e della comunicazione. Dopo la fondazione ne ho gestito le strategie, l'amministrazione oltre che lo sviluppo commerciale. Sabina Com è divenuta la prima società ad esser riconosciuta come "Assistente alle compravendite su Ebay" attraverso uno store "fisico" nella provincia di Rieti.

Sabina Consult è una società di ispirazione locale, nata per svolgere consulenza su 3 aree definite come: Assicurazioni, Credito e Immobiliare. Voluta fortemente per dare continuità alla preparazione svolta anni prima è stato forse il primo ed unico vero concetto di integrazione territoriale tra più aziende su uno specifico territorio.

## Area Manager

### *Ro.Ma. Assistance spa*

aprile 2007 – dicembre 2009

Ro.Ma. Assistenza Spa, società romana divenuta poi nazionale, si è occupata per anni della consulenza alle famiglie e PMI. Il primo gruppo assicurativo distributore ad aver creato un sistema gestionale multicompany che prevedeva sia la preventivazione che la gestione della contabilità dell'intermediario oltre che l'apertura delle aree riservate ai soci, prima ancora che la normativa di riferimento rendesse questo un'obbligo. Il mio compito era la preparazione di intermediari prima nei territori di Roma e Rieti poi più diffusamente nel Lazio, Umbria e Toscana fino all'intero territorio nazionale. Oltre che ruoli formativi ho intrapreso un percorso da Risk manager unitamente al ruolo ispettivo dei punti vendita

## Direttore Vendite - Brand Adatto Life

### *Adatto Spa*

febbraio 2008 – dicembre 2010

Formazione e sviluppo del ramo vita. Adatto Life è stato il brand del gruppo Adatto spa, società che ha creato un moderno ruolo di approccio consulenziale alle famiglie, specialista nel settore della protezione con oltre 600 intermediari su tutto il territorio nazionale. Adatto Life oltre che un segmento specifico ha rappresentato uno stile di vita professionale, un habitat dove crescere e maturare professionalmente.

Grazie all'apporto di Broker Vita Adatto Life ha conquistato migliaia di clienti grazie alle soluzioni esclusive nel ramo vita

**Consigliere di Amministrazione**  
***A1 Health srl***

gennaio 2011 – aprile 2013

A1 Health srl è stata fusa per incorporazione nel gruppo Health Holding Group. Il gruppo A1 nato grazie alla fusione del gruppo Adatto Spa è una holding di stampo Assicurativo, Finanziario Immobiliare. All'interno di questa Holding vi era una divisione denominata A1 Health; un segmento riservato esclusivamente alla Salute ed il benessere. A1 Health si occupa della promozione di soluzioni mutualistiche e svolgeva la propria attività attraverso la rete vendita propria. Mi sono occupato oltre che dell'amministrazione dell'asse della sua promozione e crescita, attraverso la creazione della rete vendita e sua formazione oltre che a fornire specifici prodotti per le reti specialistiche degli altri asset di gruppo.

**Presidente**  
***ANAPROM - Associazione Nazionale Promotori Mutualistici***

giugno 2010 – dicembre 2015

Il Promotore Mutualistico è un socio di una Mutua ed ha il fondamentale incarico di ricercare "il primo contatto" con potenziali nuovi soci, al fine di promuovere sussidi sanitari integrativi al SSN. ANAPROM è una Associazione professionale che tutela e promuove gli interessi imprenditoriali, professionali, morali ed economici dei Promotori Mutualistici; presta assistenza agli iscritti in tutti i problemi e le vertenze connesse all'attività svolta. Inoltre A.na.pro.m diffonde tra il pubblico una migliore coscienza e conoscenza del mondo delle Società di Mutuo Soccorso anche attraverso gli organi di informazione e promuove servizi ed attività di assistenza agli iscritti.

**Sviluppo - Consigliere di amministrazione - Presidente**  
***Mutua MBA***

Da Dicembre 2007

Consigliere delegato allo sviluppo della base associativa e divulgazione delle finalità mutualistiche attraverso la gestione dei Soci Promotori Mutualistici, istituiti da Mutua MBA nel 2008. Grazie alle qualità personali ed all'esperienza maturata mi occupo del coordinamento delle relazioni con gli organi o enti istituzionali a cui la Mutua MBA si riferisce sia in ambito di vigilanza, come il Ministero della Salute o il Ministero dello Sviluppo Economico, sia in ambito di comunicazione e diffusione di progetti nazionali.

Mutua MBA è la più grande mutua sanitaria italiana per numero di soci. Offre agli aderenti prestazioni mediche a costi agevolati. Agisce con ottica cooperativistica e mira a salvaguardare la salute e la qualità di vita dei suoi associati.

La forza negoziale garantita dall'alto numero di iscritti, permette a MBA di ottenere convenzioni mediche strategiche e il coinvolgimento delle strutture private che godono di migliore reputazione.

Vice Presidente ed Ufficio Studi - in carica

***ANSI Associazione Nazionale della Sanità Integrativa e Welfare***

Da dicembre 2015

Ho assunto la vice presidenza dell'ANSI dopo aver Presieduto il consiglio di amministrazione dell'ANAPROM (Associazione Nazionale Promotori Mutualistici) dal 2010 al 2015, anno in cui l'Anaprom è stata fusa per incorporazione in ANSI. L'Associazione Nazionale Sanità Integrativa è stata fondata nel 2011 da alcune primarie società generali di mutuo soccorso e casse di assistenza sanitaria come risposta al bisogno di aggregazione e di rappresentatività nel settore della Sanità Integrativa Italiana. ANSI ha ereditato da Anaprom l'elenco dei Promotori Mutualistici, una sorta di albo privato che attesta la professionalità degli iscritti attraverso uno specifico percorso formativo.

Curo i rapporti istituzionali, membro dell'ufficio studi con delega alla Mutualità Mediata

Consigliere – in carica

***Fondazione Banca delle Visite ONLUS***

Da luglio 2015

la Fondazione Banca delle Visite ONLUS è un ente no-profit che ha come obiettivo l'erogazione di visite mediche a persone non abbienti, aiutare chi è in difficoltà. Opera attraverso una rete di volontari, amici e sostenitori tra cui molti comuni Italiani che raccolgono fondi o segnalano potenziali bisognosi su cui intervenire.

---

### **Ruoli Istituzionali ricoperti**

- Da Giugno 2015 a Luglio 2019 - Membro dell'Osservatorio ISNET che si pone l'obiettivo di monitorare i trend di crescita delle società di mutuo Soccorso
- Giugno 2018 Delegato al convegno "Uomini e Lavoro" di Confindustria Romania
- Da Aprile 2018 a Dicembre 2020 - Consigliere di Confcooperative Lazio
- Da Luglio 2018 a Dicembre 2020 – Consigliere nazionale di Confcooperative Sanità
- Aprile 2019 – Partecipato come presidente di Mutua MBA su invito della XII Commissione Affari Sociali della Camera dei Deputati in merito all'Indagine conoscitiva sui "Fondi Sanitari integrativi del Servizio Sanitario Nazionale"

Pubblicazioni:

Quaderni ANSI – qui è possibile consultare alcuni miei studi  
<https://www.sanitaintegrativa.org/quaderni/>

IN FEDE

