

## PRIMO PIANO

### Aig, meno buy-back, più acquisizioni

A poco più di un mese dall'insediamento di Brian Duperreault al timone di Aig, inizia a delinearsi la strategia che il nuovo ceo intende imprimere all'azienda. L'orientamento per l'immediato futuro del gruppo statunitense vedrà un rallentamento del piano biennale di riacquisto di azioni proprie (buy-back) lanciato lo scorso anno dall'ex ceo Peter Hancock, e una crescita delle acquisizioni di altri player. Parlando con i giornalisti a margine dell'assemblea generale della società, a New York, Duperreault ha affermato: "mi piacerebbe trovare grandi aggregazioni per la società. Penso che sia una cosa importante guardare alle aziende che potrebbero farci fare meglio".

Gli obiettivi di Aig nell'ambito del piano biennale voluto da Hancock prevedeva la restituzione di 25 miliardi di dollari di capitale agli investitori entro la fine dell'anno: a oggi ha restituito agli azionisti circa 18,1 miliardi di dollari. "La probabilità che possiamo continuare il ritmo dei buyback di azioni è bassa perché ci sono altre cose per le quali può essere utilizzato il denaro", ha spiegato Duperreault, sottolineando che "il mio compito è capire quale sia il miglior utilizzo del capitale e trovare un equilibrio".

Duperreault, 70 anni, nominato lo scorso maggio, è stato uno stretto collaboratore dell'ex ceo di Aig, Hank Greenberg.

**Beniamino Musto**

## WELFARE

### Una soluzione per malati oncologici

**Avipop Assicurazioni presenta Avipop300, una nuova copertura pensata per le persone affette da tumore: sostegno finanziario e assistenza, per superare ostacoli e inefficienze che caratterizzano la sanità pubblica**

Sembrano passati secoli da quando, nel 2000, l'Organizzazione mondiale della sanità collocava il sistema sanitario nazionale in Italia al secondo posto della classifica che aveva elaborato per il suo *World health report*. Anni (non coi tanti, per la verità) in cui molto è cambiato in materia di sanità nel nostro Paese. E in peggio, purtroppo.

Non serve aggrapparsi all'ultimo caso di malasanità per comprendere le difficoltà del settore: che il sistema sia in crisi, stretto fra sprechi e inefficienze, è ormai sotto gli occhi di tutti. Con il risultato che sempre più persone sono costrette a rinunciare alle cure mediche. O, viceversa, decidono di dar fondo ai propri risparmi per rivolgersi a strutture private. Una situazione difficile e paradossale, capace di generare anche fenomeni nuovi e non facilmente controllabili. Come nel caso dei cosiddetti *pendolari della sanità*, un esercito di 1,4 milioni di persone che, secondo le stime del **Censis**, decide di spostarsi in un'altra regione per trovare cure migliori, ed evitare i sempre più lunghi tempi di attesa.

In questo contesto, viene naturale chiedersi come ci comporteremmo se ricevessimo l'esito non desiderato di una qualsiasi diagnosi. "Correrei alla ricerca del miglior centro e delle migliori cure cui affidarmi. Subito, a prescindere, senza esclusioni, senza se e senza ma", risponde **Piero Massimo Andreoni**, direttore generale di **Avipop Assicurazioni**. Da qui nasce l'idea di **Avipop300**, ultima soluzione della compagnia in materia sanitaria che punta, prosegue Andreoni, a garantire "la possibilità, una volta assicurati e trascorso il periodo di carenza previsto dalla polizza, di avere a disposizione un capitale consistente, da spendere per curarsi".



#### GARANZIA DI SERENITÀ ECONOMICA

La polizza è rivolta all'intera popolazione: sono assicurabili persone fino 65 anni di età all'ingresso e 80 a scadenza. Nel target sono compresi anche i minori, purché sia assicurato almeno un genitore. Il premio della copertura, che una nota della compagnia assicura "attento all'attuale situazione economica del nostro Paese", può essere frazionato su base mensile, ed è strutturato per fasce di età.

*(continua a pag. 2)*



**INSURANCE REVIEW su FACEBOOK**

Seguici sulla pagina cliccando qui

(continua da pag. 1)

La soluzione è pensata principalmente per le persone affette da tumore. Un settore, quello della medicina oncologica, in cui negli ultimi anni sono stati fatti molti passi in avanti. Ma in cui, tuttavia, permangono difficoltà di natura economica che rischiano di vanificare i progressi registrati. Secondo una ricerca del Censis per CasAmica Onlus, un paziente oncologico spende media 7 mila euro in viaggi, visite private, farmaci e assistenza. Uno studio dell'Istituto Pascale ha evidenziato come, ad oggi, un paziente su cinque sia a rischio default per potersi pagare le cure. Preoccupazioni patrimoniali che possono avere duri riflessi nel processo di guarigione, generando il fenomeno della cosiddetta *tossicità finanziaria*: se mancano i soldi, il decorso medico ha meno possibilità di aver successo.

Obiettivo del prodotto di Avipop è proprio quello di garantire serenità economica alle persone affette da tumore. La soluzione, spiega Andreoni, offre "una somma da utilizzare, in Italia e in Europa, fino a esaurimento, per la prima diagnosi e le eventuali ricadute, per gli interventi chirurgici, per i *follow up*, senza possibilità di sospensione delle garanzie". Previste anche "una serie di prestazioni aggiuntive volte ad accompagnare il cliente nel suo viaggio più importante".



#### UN CAPITALE A DISPOSIZIONE

La soluzione mette a disposizione una somma di 300 mila euro che può essere sfruttata per prestazioni e farmaci necessari alle cure. Capitali a cui vanno aggiunti i fondi previsti da *Pacchetto Care*, sempre incluso nella copertura, che possono essere utilizzati per trattamenti riabilitativi, consulenze, terapie di medicina alternativa e altre prestazioni.

La polizza prevede anche la possibilità di utilizzare il capitale per trattamenti oncologici eseguiti con farmaci innovativi, anche non distribuiti o pagati dal sistema sanitario nazionale, purché approvati dallo *European medicines agency*. La soluzione assicura copertura in strutture pubbliche e private, mettendo inoltre a disposizione del cliente un network convenzionato di centri cura. A testimonianza dell'attenzione rivolta anche ai familiari del paziente, la soluzione offre rimborsi per le spese sostenute dall'accompagnatore, come vitto e alloggio nel periodo di ricovero.

In caso di chiusura del prodotto, la compagnia si impegna a prolungare la copertura per ulteriori cinque anni per gli assicurati in cura che abbiano già aperto un sinistro. In caso di decesso, infine, la polizza garantisce agli eredi un rimborso forfetario per le spese funerarie di 10 mila euro.

#### VALORIZZARE LA BANCASSICURAZIONE

La soluzione viene attualmente distribuita ai soli correntisti della rete **BancoBpm**, previa compilazione di un questionario sanitario che punta a velocizzare il processo assuntivo per l'istituto di credito. Una scelta, quella della bancassicurazione, che stona nel tradizionale parco prodotti collocati allo sportello bancario. E che la compagnia giustifica proprio con la volontà, spiega Andreoni, di far "uscire la bancassicurazione dallo stereotipo secondo cui questo canale offre solo determinate tipologie di prodotti e di soluzioni". Secondo la compagnia, "la banca è e può diventare sempre più il luogo in cui si compie un salto di qualità verso un concetto più ampio di protezione, ricerca del benessere, gestione della sfera economica nella sua totalità, pianificazione delle spese e degli investimenti fondamentali per la vita di ognuno". Un traguardo, conclude Andreoni, che è possibile raggiungere valorizzando "l'indubbia capacità di relazione delle rete, andando oltre la gestione finanziaria del cliente, per entrare, con le dovute cautele, nel suo vissuto".

Giacomo Corvi



## RICERCHE

## Auto e moto trainano il settore del credito

**Secondo il “Market Outlook” di Crif il business del motor rappresenta quasi l’80% del volume totale dei prestiti concessi agli italiani. Cresce l’importo medio erogato, con differenze tra le varie regioni**

Tassi di interesse minimi e offerte promozionali incoraggianti: sono i due driver che hanno dato, negli ultimi anni, una spinta decisiva alla ripresa dei consumi, soprattutto di quelli durevoli, secondo la ricerca di **Crif**, che si basa sul sistema di informazioni **Eurisc**, con dati su oltre 81 milioni di posizioni creditizie. Grazie alle migliori condizioni del mercato del lavoro e a un recupero del reddito reale disponibile, accedere ai finanziamenti è diventato più semplice per i cittadini. Il trend positivo è guidato dal settore auto e moto: nello scorso biennio le immatricolazioni sono aumentate del 16% e i prestiti finalizzati all’acquisto di questi beni del 21,8%, arrivando a rappresentare il 78,8% del volume totale dei finanziamenti in Italia. Seguono, nella classifica delle spese degli italiani, gli acquisti per la casa e nell’elettronica.

### L’identikit delle richieste di finanziamento

Nella maggioranza dei casi (80,3%) il prestito è stato richiesto per l’acquisto di un veicolo nuovo, piuttosto che usato. Nel caso del comparto auto, la somma media richiesta è compresa tra 10 e 15 mila euro con piani di rimborso tra 49 e 60 mesi. Per le moto, invece, la classe di importo più gettonata è inferiore ai 5 mila euro, con piani di rimborso di durata inferiore ai 24 mesi. Per quanto riguarda la distribuzione per fascia d’età del soggetto richiedente, nel 2016 la classe in cui si è concentrata la maggior parte delle domande è quella compresa tra i 45 e i 54 anni (26,9% del totale), seguita da quella dei 35/44enni (22,1%). Confrontando con i dati del 2015, è aumentata l’incidenza delle classi più anziane a scapito di quelle più giovani, segno che la popolazione meno anziana nel nostro Paese risente ancora della crisi lavorativa e di ridotte capacità di spesa.

### Le differenze territoriali

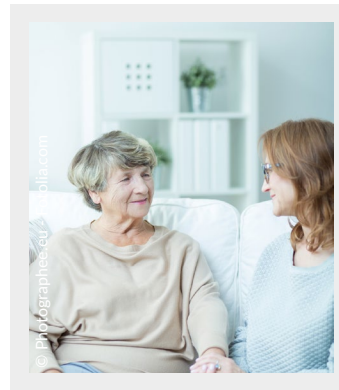
Quella descritta da Crif è una tendenza che riguarda tutto il territorio, ma con alcune differenze. I tassi di crescita risultano più elevati nel meridione, dove però è più contenuta la quota di finanziamenti destinati all’acquisto di veicoli nuovi, a fronte di una decisa preferenza per l’usato. Fattore determinante potrebbe essere la minore capacità di spesa delle famiglie in queste aree, in cui il tasso di disoccupazione è più alto. In generale, le regioni che hanno registrato gli incrementi maggiori relativamente ai prestiti finalizzati all’acquisto di auto sono state Molise (+31,5%), Friuli Venezia Giulia (+27%) e Veneto (+25,4%). Ultime posizioni in classifica per Trentino Alto Adige (+8,9%), Piemonte (+10,5%) e Basilicata (+16%). Per il comparto moto, invece, le performance migliori sono quelle di Valle d’Aosta (+38,1%) e Molise (+36,6%), mentre il mercato è risultato quasi fermo in Trentino Alto Adige (+0,8%) e Umbria (+1,6%).

Chiara Zaccariotto

## NORMATIVA

## Pepp, bene per Eiopa e Insurance Europe

**Ma la federazione chiede tempo per valutare la proposta di legge appena licenziata dalla Commissione Europea**



**Eiopa** plaude alla proposta legislativa per l’attuazione di prodotto pensionistico paneuropeo, il **Pepp**, appena licenziato dalla **Commissione Europea**. L’Autorità guidata da **Gabriel Bernardino** sostiene che, dopo la consultazione avvenuta con la stessa Eiopa riguardo al quadro normativo più adatto per creare il prodotto, la proposta della Commissione promuova un Pepp che ha in

sé il potenziale per raggiungere i tassi di sostituzione richiesti a beneficio dei futuri pensionati nell’Unione Europea.

“Questa versione del Pepp – dicono da Eiopa – porterà flessibilità così da adattarsi a un mercato del lavoro europeo caratterizzato da carriere sempre più discontinue, e da una maggiore mobilità dei lavoratori. Inoltre, il prodotto sarà un potente strumento per consentire importanti investimenti a lungo termine”.

Anche **Insurance Europe** accoglie con favore alcune delle caratteristiche del Pepp così come sono state presentate nella proposta della Commissione. In primis, l’opzione di investimento predefinita che garantisce la protezione del capitale dei risparmiatori; ma anche gli sforzi compiuti dall’esecutivo continentale per rendere il Pepp, un prodotto pensionistico di lungo termine.

“Questa caratteristica – precisa Insurance Europe – è fondamentale per consentire investimenti di lungo termine (da parte delle compagnie e degli operatori del settore, ndr) che garantiscano così buone pensioni ai risparmiatori e contribuiscano alla crescita, in linea con gli obiettivi del mercato unico”.

Tuttavia, la federazione europea chiede tempo per analizzare a fondo il dossier, viste l’importanza e complessità dell’iniziativa legislativa. Sarà decisivo studiare attentamente la proposta della Commissione, in particolare per valutare, scrive Insurance Europe, “se il Pepp sarà davvero attraente per i risparmiatori e i produttori, rispetto, o in aggiunta, ai prodotti pensionistici individuali già presenti sui mercati nazionali”.

Fabrizio Aurilia



MANAGEMENT

## Il posto migliore per parcheggiare

Una delle cose più difficili per chi lavora è conciliare impegni e famiglia: con la teoria del parcheggio “quasi libero” e quella della “partenza intelligente” è più facile trovare il giusto compromesso



Oggi focalizziamo l'attenzione su due parole chiave: *compromesso* e *rimpianto*.

Si tratta di temi che, in ambito lavorativo e familiare, rivestono un'importanza cruciale per la costruzione e il mantenimento di un equilibrio tra le diverse sfere di vita.

Ogni genitore, ogni professionista, lo sa: nel gestire la famiglia, uno tra i principali ostacoli sarà conciliare istanze molto diverse, parimenti presenti nella vita quotidiana. L'obiettivo è trasformare ciò che sembra essere una minaccia in un'opportunità, usandola per crescere.

Partiamo dal capire da cosa nasce il conflitto fra lavoro e famiglia: da un lato troviamo la tensione verso obiettivi futuri, l'ambizione, anche solo il senso del dovere, dall'altro, l'attenzione al *qui ed ora*, la concentrazione sul presente da condividere con chi sta crescendo insieme a noi. Nella nostra imperfezione, questa dicotomia è tra le più complicate da affrontare.

Il problema è che, nel non poter conciliare tutto, accontentarsi fa parte della contraddizione.

### Il compromesso è equilibrio tra esigenze

Che fare? Prendiamo spunto da **Catherine Drew Gilpin Faust**, storica e prima donna a ricoprire la carica di rettore dell'università di **Harvard**. Faust, quando parla ai suoi studenti, cita spesso quella che ama definire “the parking space theory of life”, ovvero la teoria del parcheggio libero.

In sintesi, invita a non parcheggiare lontano dalla propria destinazione, solo per non trovare un posto libero. Bisogna provare in ogni caso a seguire la propria strada andando lontano e, se non troviamo parcheggio, possiamo sempre tornare indietro.

Ricapitolando:

- La felicità richiede consapevolezza: è fatta di compromessi tra presente e futuro.
- La felicità arriva lungo la strada: la scelta più facile sul presente non sempre ci renderà felici in futuro. E, viceversa, dannarsi per il futuro significa non vivere il presente.
- Il compromesso nasce dall'equilibrio tra la teoria del parcheggio libero e quella della partenza intelligente: sul lungo periodo diamoci obiettivi ambiziosi, scendendo a compromessi sul breve.

Per capirci: ora abbiamo poco tempo per portare i figli al parco? Sforziamoci, quando capita, di lasciare a casa il cellulare ed esserci solo per loro. Quell'esserci è una partenza intelligente, che fa da apripista al futuro parcheggio libero.

### Le matrisoske delle priorità

Visto che il caldo estivo ormai avanza, vi proponiamo un esercizio di *gio-coaching* che può essere utile per imparare a riflettere sulle priorità, lavorative e non.

Avete presente le matrisoske? Ecco, disegnatele su un foglio e pensate al vostro obiettivo: riordinare casa? Avere più tempo per stare insieme e giocare? Avere più pazienza?

Ora scomponete il macro obiettivo in micro azioni, una per ogni bambolina disegnata, dalla più grande alla più piccola: per riordinare casa inizio dall'armadio, poi farò ordine nei cassetti, etc ... Idem sul lavoro: dividerò le attività distribuendole lungo l'arco della settimana, tenendo conto di carichi di lavoro, dead-line e complessità. Più sono ampi gli obiettivi, più è facile perdere la motivazione. Scomponendo il progetto in azioni sempre più piccole, cerchiamo di trovare un'azione da iniziare subito e completare entro un'ora. Servirà a darsi una tabella di marcia ragionevole e inclusiva della miglior istanza per la crescita: l'equilibrio dato dall'assegnazione delle priorità.

**Alessia De Falco**  
training project manager Pls

### Insurance Daily

**Direttore responsabile:** Maria Rosa Alaggio [alaggio@insuranceconnect.it](mailto:alaggio@insuranceconnect.it)

**Editore e Redazione:** Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

**T:** 02.36768000 **E-mail:** [redazione@insuranceconnect.it](mailto:redazione@insuranceconnect.it)

Per inserzioni pubblicitarie contattare [info@insuranceconnect.it](mailto:info@insuranceconnect.it)

Supplemento al 3 luglio di [www.insurancetrade.it](http://www.insurancetrade.it) - Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 - ISSN 2385-2577