

SALUTE, VOGLIA DI PROTEZIONE

di GIACOMO CORVI

LA PANDEMIA DI CORONAVIRUS ALIMENTA LA DOMANDA DI POLIZZE E PRESTAZIONI SANITARIE. L'OFFERTA DI MERCATO EVOLVE PER RISPONDERE ALLE NUOVE ESIGENZE DELLA POPOLAZIONE, ARRICCHENDOSI DI SERVIZI A VALORE AGGIUNTO. E SI CANDIDA PER DIVENTARE UNO STRUMENTO ACCESSIBILE A TUTTI

La pandemia di coronavirus ci ha fatto scoprire vulnerabili. Due italiani su tre esprimono preoccupazione per la propria salute. Nove su dieci sentono il bisogno di maggiore protezione. E uno su tre, secondo i risultati dell'ultimo rapporto curato da **Censis** e **Intesa Sanpaolo Rbm Salute** sul sistema sanitario in Italia, si dice pronto a trovarla in una polizza. “Prima della pandemia le persone si sentivano più sicure e soltanto il 15% degli italiani era disponibile a sottoscrivere una polizza sanitaria”, dice **Marco Vecchietti**, amministratore delegato e direttore generale della compagnia. “Adesso – prosegue – è invece maturata una nuova consapevolezza e la percentuale che valuta l'acquisto di un prodotto assicurativo, in meno di un anno, è passata al 33%”.

L'esperienza del coronavirus si fa dunque sentire. Per Vecchietti, “i cittadini hanno capito che il valore aggiunto di una polizza sanitaria non è legato soltanto alla possibilità di ricevere un rimborso per le prestazioni effettuate al di fuori del servizio sanitario nazionale, ma anche dalla garanzia di poter disporre nel momento del bisogno di una rete di strutture sanitarie private aggiuntive alla sanità pubblica”.

OFFERTA IN EVOLUZIONE

In un mercato di offerta, come resta tuttora quello assicurativo, i primi segnali di cambiamento sono arrivati dalle compagnie. Lo scorso aprile, per esempio, **Europ Assistance Italia** ha inserito nella piattaforma *MyClinic* un servizio di assistenza dedicato al Covid-19 che fornisce indicazioni sulle norme di prevenzione e

sulle misure da adottare in caso di possibile contagio. Più recentemente, a novembre, la società del gruppo **Generali** ha lanciato *Eura Salute 360°*, una nuova polizza sanitaria caratterizzata da una forte componente assistenziale che si propone, in questo modo, di rispondere alle preoccupazioni generate dalla pandemia fra la popolazione.

Grande fermento anche in casa **UnipolSai**, che alla fine dello scorso anno ha deciso di regalare ai propri assicurati una copertura sanitaria targata **UniSalute** per far fronte alle possibili conseguenze del Covid-19. Nel pieno del lockdown, inoltre, il gruppo bolognese ha inserito il contagio da coronavirus fra le garanzie offerte all'interno delle proprie polizze malattia e dato ai propri clienti accesso gratuito ai servizi di consulenza forniti dalla centrale medica operativa di UniSalute.

PIÙ SERVIZI PER LA SALUTE

L'evoluzione dell'offerta diventa evidente con la sempre più ampia diffusione di servizi dedicati alla tutela della salute. “La pandemia ha accelerato un po' tutto”, commenta **Marco Mazucco**, direttore generale di **Blue Assistance**. “In Italia – aggiunge – permangono criticità strutturali, come la diffusione delle cronicità, che l'emergenza coronavirus ha soltanto messo in luce”. E che potranno essere affrontate in maniera sempre più adeguata con la diffusione di servizi di assistenza.

La società di **Reale Group**, in questo contesto, ha recentemente lanciato *Virtual Hospital*, un portale in cui gli utenti hanno la possibilità di gestire in sicurezza

za tutte le problematiche legate alla propria salute. “I clienti – spiega Mazzucco – hanno la possibilità di contattare un medico per avere un primo inquadramento dei sintomi riscontrati, possono procedere poi a un video-consulto con uno specialista e, se necessario, possono prenotare una visita in una struttura convenzionata o richiedere un intervento medico a domicilio”. Così, facendo, secondo Mazzucco, sarà possibile raggiungere “due obiettivi: limitare il ricorso alla medicina fai da te attraverso l’offerta di un supporto professionale qualificato e, allo stesso tempo, rendere il costo delle prestazioni mediche alla portata di tutti”.

UN SISTEMA PIÙ ACCESSIBILE

La questione dei soldi non è banale. In Italia ogni anno si spendono circa 40 miliardi di euro in prestazioni sanitarie out of pocket. E chi non se le può permettere è costretto a rinunciare alle cure. “Dobbiamo rivolgerci a queste persone: dobbiamo fornire risposte a chi non può permettersi cure indispensabili e anche a chi non dispone, nel suo territorio, di strutture di eccellenza che possano offrire le giuste garanzie di assistenza”, afferma Mazzucco. “Le tecnologie digitali – prosegue – consentono oggi di raggiungere almeno in parte questo obiettivo”. E molto altro potrebbe essere fatto in un mercato ancora più strutturato.

Il rapporto realizzato con il Censis, spiega Vecchietti, “mostra come un assicurato riesca a ridurre almeno del 50% il costo annuale per le prestazioni sanitarie specialistiche con un beneficio, peraltro, non solo economico ma anche in termini di maggiore accessibilità alle cure”. Oltre a ciò, aggiunge, “bisogna poi considerare anche la possibilità di assicurare le cure odontoia-



Marco Vecchietti, ad e dg di Intesa Sanpaolo Rbm Salute



Marco Mazzucco, direttore generale di Blue Assistance

triche, la fisioterapia e le spese per l’acquisto di lenti e occhiali. Ambiti che si pongono quasi integralmente al di fuori del campo di operatività della sanità pubblica: è proprio per questo che nella nuova proposta salute, appena inserita all’interno del prodotto danni *XME Protezione*, sono stati inseriti dei moduli specifici per la copertura di questi bisogni”.

SANITÀ PER TUTTI

Il lavoro da fare, per rendere il sistema davvero accessibile a tutti, resta comunque ancora molto. “Oggi la sanità integrativa è prevalentemente uno strumento di welfare contrattuale, ma è fondamentale che diventi presto accessibile anche a piccoli imprenditori, lavoratori autonomi e lavoratori atipici”, dice Vecchietti. “Le risorse aggiuntive che verrebbero liberate attraverso questo nuovo assetto del sistema sanitario – prosegue – potrebbero essere utilmente impiegati in ambiti in cui il servizio sanitario nazionale fatica maggiormente a gestire i bisogni dei cittadini, nonché per sostenere investimenti tecnologici nel campo della telemedicina, del monitoraggio da remoto dei pazienti e della teleassistenza”.

Per farlo, però, sarà fondamentale anche il contributo delle compagnie. “Gli operatori del settore devono andare nella stessa direzione: la crescita dell’offerta può alimentare la sensibilità della popolazione e la domanda di servizi sanitari, mettendoci tutti nelle condizioni di offrire servizi a prezzi più contenuti”, afferma Mazzucco. “Il mercato è grande, c’è posto per tutti: solo così – conclude – potremmo dare risposte positive alle persone”.