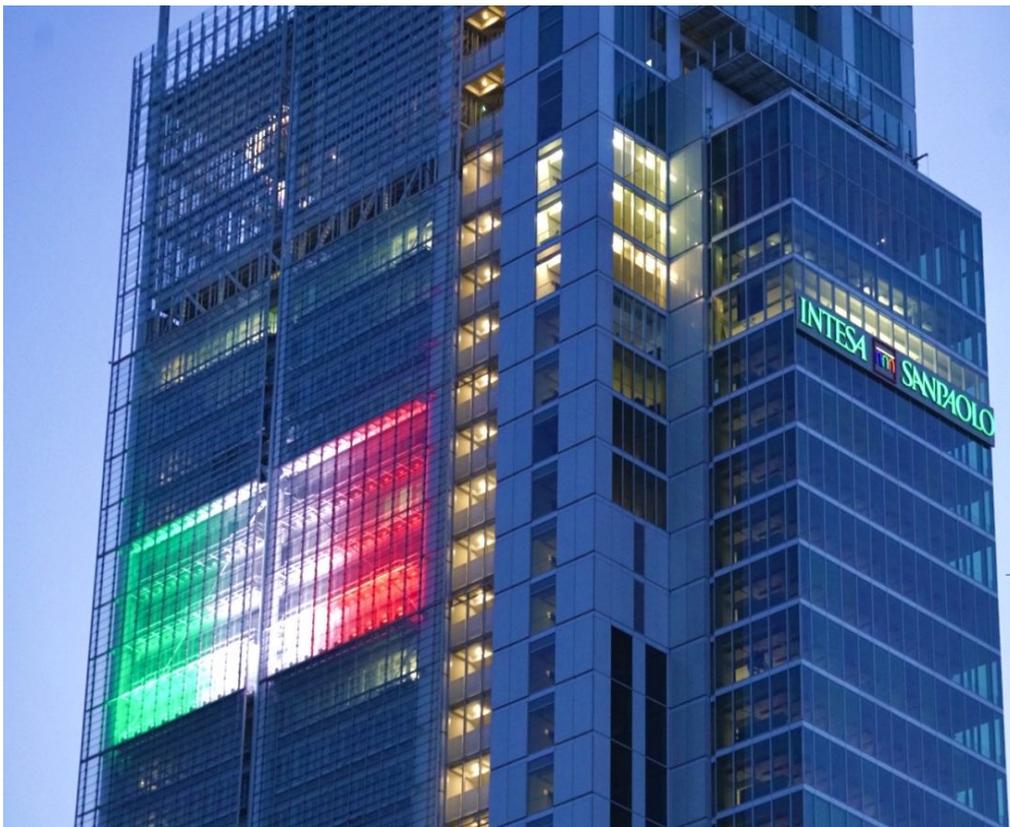




# **Un welfare di comunità a tutela della salute forme integrative di previdenza e assistenza sanitaria**

Arezzo, 24 Novembre 2023

# AGENDA



## 1 Il contesto attuale e futuro

---

## 2 Possibili sinergie tra SSN e settore privato

---

## 3 Il ruolo della bancassicurazione e del Gruppo Intesa Sanpaolo

---

## Il contesto

- Il **welfare di comunità** rappresenta una **pietra miliare** del nostro **sistema sociale**
- La sua importanza risiede nella **capacità di fornire una rete di supporto inclusiva ed equa garantendo accesso alle cure sanitarie, assistenza e supporto** a tutti i membri della società

## Le sfide

- In prospettiva dobbiamo affrontare **sfide significative**:
  - l'**invecchiamento della popolazione**
  - l'**aumento delle malattie croniche**
  - il **rischio** di aggravare ulteriormente le **disparità nell'accesso alle cure**

**E' indispensabile trovare risposte efficaci a queste esigenze che sono in continua trasformazione**

# La spesa sanitaria continuerà a crescere



## Trend demografico

- Un **numero crescente di persone entrerà** nella **categoria** degli **over-65**
- E' **in corso una transizione demografica** che il risultato di miglioramenti nella salute e negli stili di vita
- Il trend demografico **altererà** sempre più la **struttura della nostra società**



## Aumento della domanda sanitaria

- Con l'età avanzata, **aumenteranno i rischi di malattie croniche** (cardiovascolari, diabete e disturbi neurodegenerativi).
- Ci sarà una **maggiore domanda di servizi sanitari**, sia per la prevenzione che per il trattamento di queste condizioni.



## Pressione su SSN

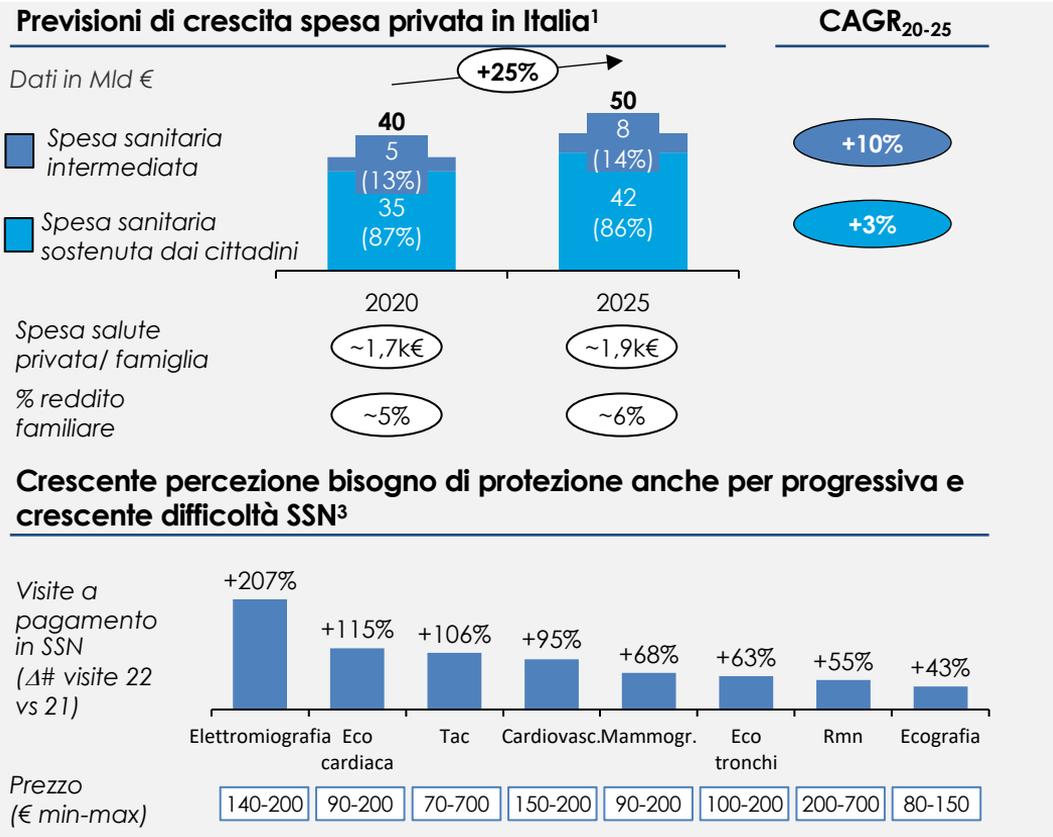
- **Saranno necessarie risorse significative** che metteranno pressione sui **bilanci pubblici e sulle finanze delle famiglie**
- Inoltre la crescente domanda di assistenza sanitaria richiederà più **personale qualificato e infrastrutture adeguate**

**L'invecchiamento della popolazione italiana è una sfida che richiede una risposta collettiva e ben pianificata**



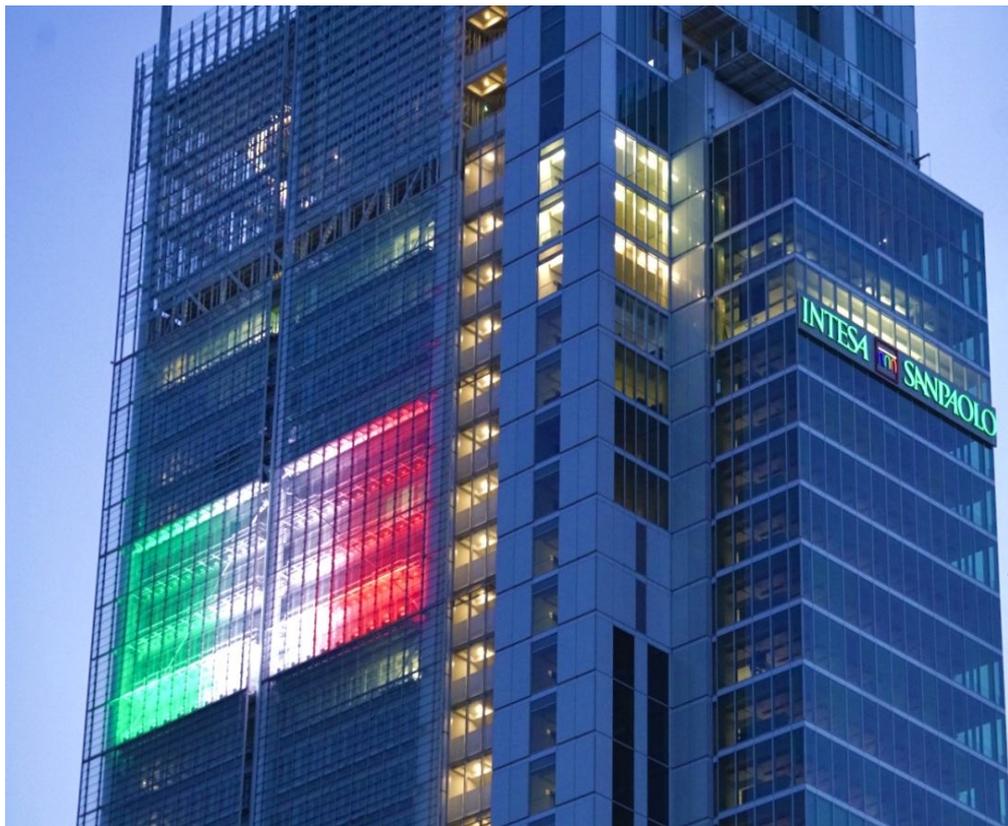
# La longevità spingerà ad un aumento della spesa sanitaria e in particolare di quella privata

- La **spesa sanitaria privata** per le **famiglie italiane** ha raggiunto una **media di circa 1.700 euro<sup>(1)</sup>** per **nucleo familiare**, portando il **5,2% dei nuclei familiari in condizioni di disagio economico** a causa delle spese sanitarie.
- Questi dati sottolineano la **necessità di soluzioni supplementari** rispetto all'esistente, **per ridurre il carico sul SSN e sulle famiglie per garantire un accesso più equo alle cure**



<sup>(1)</sup> 18° Rapporto Sanità del Centro per la Ricerca Economica Applicata (Crea)

# AGENDA



1 Il contesto attuale e futuro

2 Possibili sinergie tra SSN e settore privato

3 Il ruolo della bancassicurazione e del Gruppo Intesa Sanpaolo

# Per sostenere la nostra sanità è necessario rafforzare le sinergie tra il SSN e il settore privato

- **Riduzione del ricorso all'out of pocket:**

La spesa out of pocket in Italia è stimata quasi al 30% del totale della spesa sanitaria (35 mld circa su 132 mld di spesa complessiva), con il 40% di queste spese destinate all'assistenza medica ambulatoriale e quasi la metà a cure odontoiatriche

- **Appropriatezza delle prescrizioni mediche**

Una popolazione che invecchia, aumentano le esigenze di cure mediche e assistenza socio-sanitaria

- **Incentivazione dell'Assistenza Integrativa e complementare**

L'assistenza integrativa e complementare deve essere incentivata, sostenendo modelli che investono nella prevenzione primaria e secondaria



- La **spesa sanitaria di tasca propria** è una **forma di disuguaglianza sociale**, che può essere contrastata solo attraverso **un'intermediazione strutturata da parte delle Forme Sanitarie Integrative** (Compagnie Assicuratrici, Fondi Sanitarie e Società di Mutuo Soccorso)

- **È essenziale promuovere l'appropriatezza degli interventi**, valutando criticamente la necessità e l'efficacia delle visite ambulatoriali e delle cure fornite

- A livello regionale ci **sono differenze significative nelle liste di attesa, nei costi dei ticket e nelle spese sanitarie private**. Uno dei **vantaggi della sanità integrativa è la possibilità di "messa a sistema" delle strutture sanitarie private con un conseguente contenimento dei costi** delle singole prestazioni sanitarie

**Lo sviluppo di una sanità integrativa strutturata consentirebbe il mantenimento dell'universalismo e dell'uguaglianza del sistema sanitario italiano e garantirebbe l'accesso equo alle cure sanitarie a tutte le persone, indipendentemente dalla loro capacità reddituale**

# Un esempio di collaborazione potrebbe riguardare le coperture assicurative per la non autosufficienza (polizze LTC)

## Integrazioni delle Banche Dati

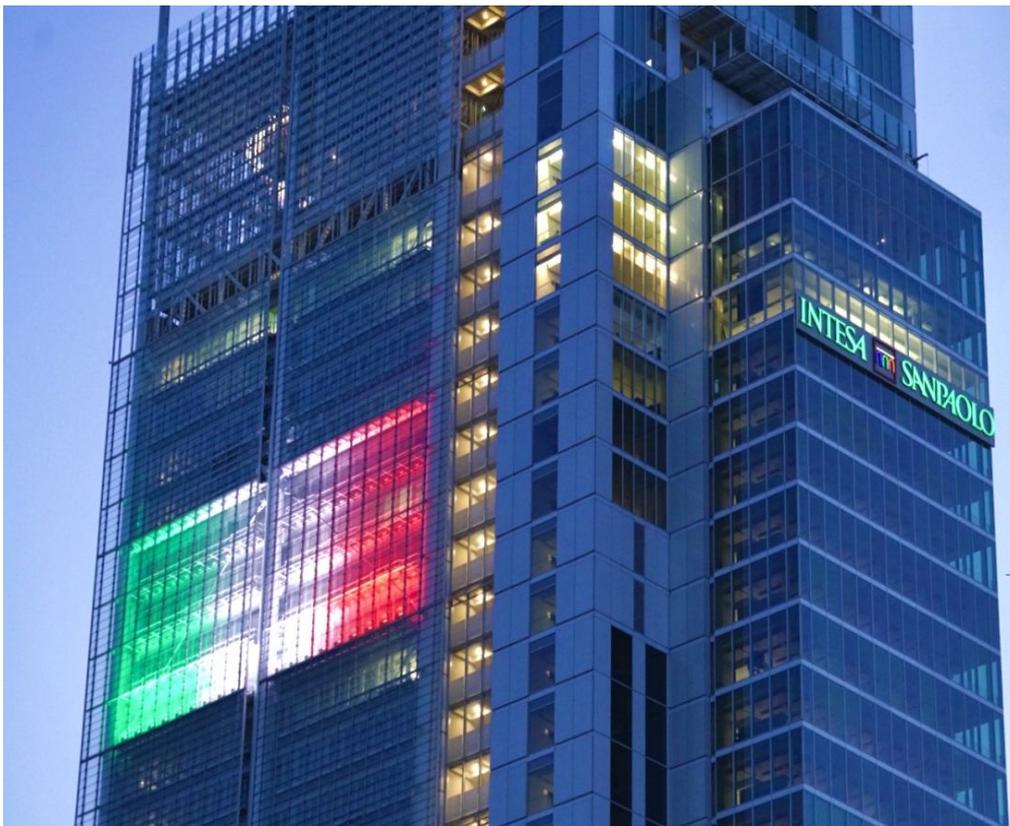
- La **banca dati sui consumi sanitari** privati dei cittadini iscritti a Fondi Sanitari Integrativi è una risorsa preziosa
- La **centralizzazione del dato potrebbe consentire al SSN di calibrare più efficacemente** le scelte di:
  - **programmazione sanitaria**
  - di **adottare disincentivi** a fenomeni come la **duplicazione delle prestazioni specialistiche**
- Questo dovrebbe essere sviluppato con protocolli rigorosi per tutelare la **riservatezza dei dati personali e il valore "industriale" del dato** per gli operatori del settore

## Co-Finanziamento di progetti

- La Sanità Integrativa ha la capacità di raccolta di risorse destinate a prestazioni sanitarie
- Questa capacità potrebbe essere utilizzata per **progetti di interesse pubblico come la costruzione di specifiche soluzioni per coperture collettive dedicate ai rischi di non autosufficienza**, progettate su **scala regionale**
- L'obiettivo è quello di **costruire un equilibrio sostenibile tra la contribuzione necessaria e le prestazioni attese**, equilibrio che diventa ancora più importante nel caso di coperture assicurative sulla non autosufficienza

## Campagne di sensibilizzazione

- Regioni, ASL e Aziende Ospedaliere potrebbero collaborare con i soggetti gestori delle Sanità integrativa (imprese di assicurazioni, Fondo Sanitari, Casse Assistenziali) per **sviluppare campagne di sensibilizzazione e di educazione a favore della collettività** ad esempio sull'importanza di proteggersi e sulla promozione di corretti stili di vita



1 Il contesto attuale e futuro

---

2 Possibili sinergie tra SSN e settore privato

---

3 Il ruolo della bancassicurazione e del Gruppo Intesa Sanpaolo

---

La **bancassicurazione** è un **modello di business** che **integra la distribuzione di prodotti assicurativi con quella di prodotti bancari**. In questo modello, **le banche offrono ai propri clienti prodotti assicurativi, come polizze vita, polizze sanitarie, o fondi pensione**, che sono abbinati ai tradizionali servizi finanziari (prestiti, mutui)

**1**

- Incentivare l'uso delle **disponibilità dei conti correnti** delle famiglie italiane (nel 2022 pari a circa €1.500 mld): i conti correnti delle famiglie italiane sono oggi **usati anche come forma di autoassicurazione con l'obiettivo di ridurre** l'out of pocket
- La **bancassicurazione** può offrire prodotti e servizi finanziari e assicurativi che possano rendere più **efficiente e conveniente** l'**utilizzo di queste disponibilità** per la **protezione della salute**

**2**

- **Offrire prodotti e servizi finanziari e assicurativi in lifecycle**: la bancassicurazione può offrire **prodotti e servizi personalizzati in base alla fase di vita delle famiglie**, in modo da soddisfare le loro esigenze specifiche con economie di costo
- Favorire investimenti in tecnologia nell'**utilizzo ad esempio dell'intelligenza artificiale, della telemedicina**

**3**

- **Supportare il sistema pubblico**: la bancassicurazione può collaborare con il SSN per offrire **servizi integrati e complementari favorendo l'accesso alle prestazioni**
- **Collaborare con il SSN** per promuovere **programmi di educazione alla salute**, contribuendo a **migliorare la consapevolezza sanitaria** e ridurre i costi a lungo termine per il sistema sanitario.

## Soluzione Domani



Il Gruppo Intesa Sanpaolo analizza il **tema della longevità** e il contesto dei Senior già da qualche anno, **cercando di sviluppare un'offerta specifica per i nostri clienti over 65 anni**



E' stato **attivato un programma molto ampio**, che **affianca a finanziamenti e investimenti** che sono il core business del Gruppo Intesa Sanpaolo, **anche soluzioni assicurative specificamente dedicate alla terza età**



Il programma offre una **gamma di soluzioni personalizzate per soddisfare le esigenze specifiche della fascia di popolazione over 65**, con l'obiettivo di garantire loro l'accesso a prodotti e servizi bancari e assicurativi accessibili e convenienti

## Principali opportunità

Sviluppare un'offerta **di prodotti e servizi innovativi** e modulari ...

... in grado di **seguire il Cliente senior nei suoi bisogni a 360 gradi** ...

... fornendo **protezione e supporto** anche ai **famigliari dei senior**



~3,2 M Senior<sup>1</sup>



~800 K Caregiver

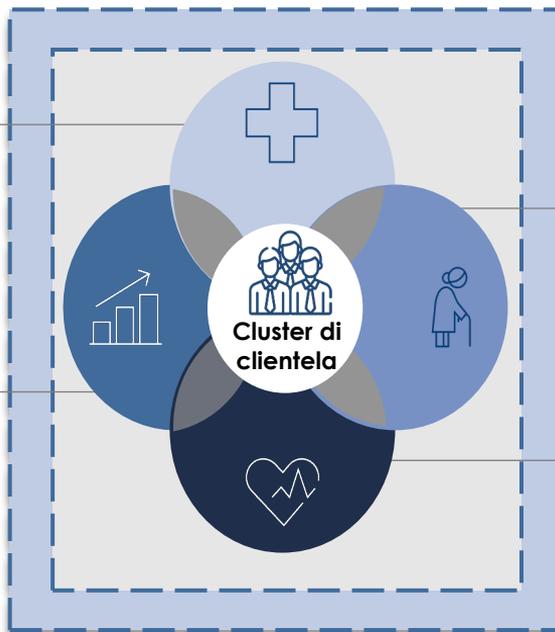
Ad oggi nella **base Clienti ISP**

## Protezione contro gli imprevisti

**Prodotti specifici** per la **clientela senior** e i relativi **Caregiver** familiari, quali *Short-Term Care* a copertura di discontinuità, polizza per rimborso spese mediche

## Prodotti e servizi finanziari

**Valorizzazione delle soluzioni già presenti nel Gruppo e nuove soluzioni** che **coprono i bisogni specifici del target**, nell'ambito dell'offerta di investimento e di finanziamenti



## Assistenza Socio-Sanitaria

**Servizi per l'anziano** quali assistenza domiciliare, assistenza sanitaria e trasporto, **forniti tramite rete di operatori specializzati sul territorio**

## Servizi di benessere e di leisure

**Servizi dedicati al benessere** come, attività sociali, di intrattenimento e legate al turismo, da sviluppare attraverso *partnership* specializzate