



una iniziativa promossa da



Tornare a crescere
Le opportunità dell'integrazione tra
istituzioni, economia e territorio

Focus sulle famiglie del Lazio

INDICE

Premessa	1
1. Il contesto economico regionale	2
1.1. L'Italia galleggia, il Lazio scivola	2
1.2. L'incertezza per il futuro tiene il welfare in sospeso	4
2. Gli strumenti di welfare integrativo: grandi potenzialità da mettere a frutto	11
2.1. Il gap da colmare tra fabbisogno potenziale e domanda effettiva	11
2.2. Offerta competitiva, trasparenza e sensibilizzazione: le leve per rilanciare il welfare integrativo	15
3. Focus sulla domanda di sanità e di cura	20
3.1. Sempre più privato, di fronte alla sanità pubblica "in ritirata"	20
3.2. Nuovi sviluppi del welfare integrativo, per nuovi fabbisogni: personalizzazione e semplificazione	24

Premessa

Attraverso la collaborazione cui hanno dato vita nel 2010, Censis e Unipol si propongono di alimentare il dibattito e la riflessione sul tema del welfare e avanzare, altresì, proposte e soluzioni per arricchire gli strumenti a disposizione delle famiglie in questa delicata fase, segnata da un lato dalla perdurante crisi economica, e dall'altra, da un profondo ripensamento che sta investendo il welfare tradizionale.

Il documento che segue costituisce un approfondimento riferito al caso Lazio, ed in particolare all'approccio manifestato dai residenti nella regione verso gli strumenti integrativi di protezione sociale, alla luce delle attuali condizioni economiche e dei nuovi fabbisogni che i nuclei famigliari manifestano.

I dati riportati nel testo sono il risultato di una rilevazione effettuata nel corso del mese di maggio 2014 e che ha coinvolto un campione di 451 nuclei famigliari residenti nella regione Lazio.

La prima parte del *paper* fotografa la condizione e le prospettive delle famiglie laziali rispetto alla situazione economica regionale, mettendo in luce le differenti dinamiche in atto nell'area della capitale e in quella delle altre province, che presentano situazioni e andamenti tendenzialmente differenziati e richiedono l'adozione di strategie diversificate.

Nella seconda parte ci si sofferma sul tema del welfare integrativo, sulla diffusione all'interno dell'area regionale degli strumenti di previdenza e sanità integrativa e sulle leve attivabili per favorirne un maggiore radicamento, anche a fronte di una domanda potenziale che è ben più sostenuta di quella che è l'attuale domanda riferita a tali prodotti.

L'ultima parte, infine, si focalizza sulla domanda di sanità e di cura che le famiglie laziali esprimono, e tra le quali emerge forte la propensione a rivolgersi all'offerta di servizi sanitari privati. Inoltre, si sondano i giudizi delle famiglie di fronte all'eventuale introduzione nel territorio regionale di strumenti assicurativi innovativi, che possano venire meglio incontro alle esigenze di particolari categorie della popolazione e rendere l'offerta più in grado di rispondere al fabbisogno oggi mostrato dalle famiglie.

1. Il contesto economico regionale

1.1. L'Italia galleggia, il Lazio scivola

La fase di difficoltà in cui versano molte famiglie laziali non accenna ad interrompersi.

Se per alcune quella di far quadrare i bilanci famigliari è una sfida dagli esiti tutt'altro che scontati, un senso di vulnerabilità e scarsa fiducia ormai pervade un'ampia quota di famiglie.

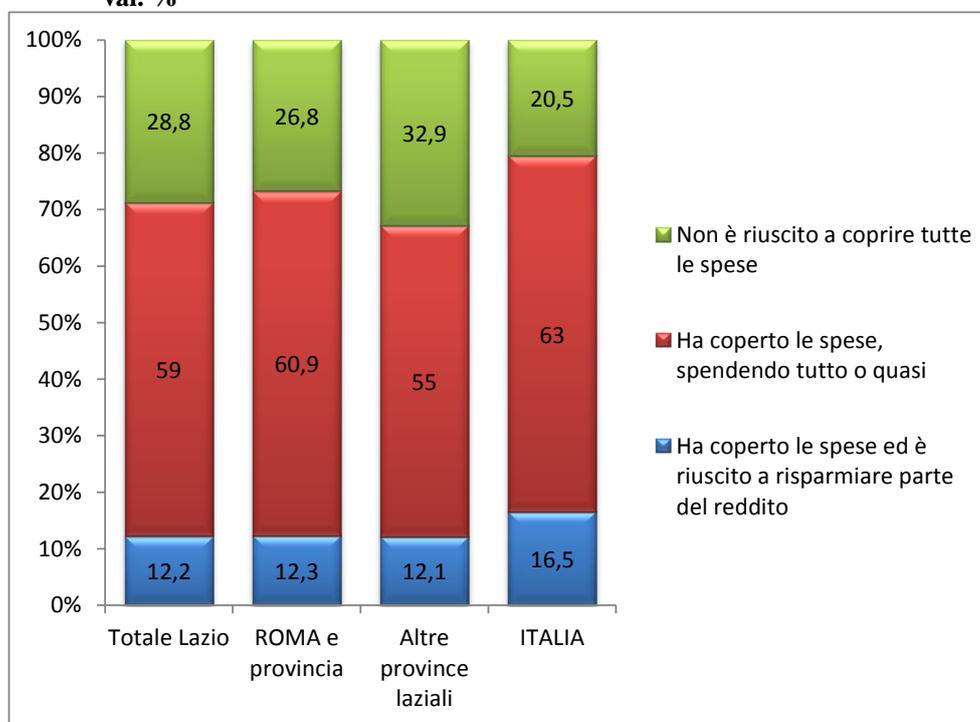
Tuttavia, se oltre a ricercare un equilibrio quanto più stabile tra reddito disponibile e spese da affrontare, il complesso delle famiglie italiane prova anche a smuoversi dal pantano nel quale è piombato dall'inizio della crisi, nel Lazio la situazione appare tendenzialmente più complicata, e tuttora lo scivolamento non sembra essersi arrestato.

Le maggiori criticità mostrate dal contesto laziale si associano, inoltre, a condizioni tendenzialmente disomogenee al suo interno, polarizzate tra:

- un'area romana che, anche in virtù del suo peculiare tessuto economico, in cui è forte il peso del comparto pubblico e di quello turistico, è riuscita ad affrontare meglio l'ultima fase, fino a destare qualche segnale di timida ripresa di fiducia;
- tutta l'area circostante che, invece, denota una più forte esposizione alla crisi, con conseguenze a tratti anche critiche per la tenuta sociale ed economica delle famiglie.

Quasi il 30% delle famiglie nel Lazio, infatti, non è riuscito a far fronte alle spese ordinarie (il 28,8%), mentre nel resto del Paese la quota si riduce a poco più del 20% (20,5%). Ed è in particolare la situazione che si presenta nelle province laziali, più che in quella romana, a rasentare condizioni particolarmente preoccupanti, se si considera che la quota di nuclei che riescono appena a far fronte ai consumi ordinari si assottiglia a fronte dell'ampliarsi della schiera di quanti appaiono ormai in grave difficoltà (32,9%) (fig. 1).

Fig. 1 - Capacità delle famiglie di coprire le spese per consumo negli ultimi 6 mesi, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

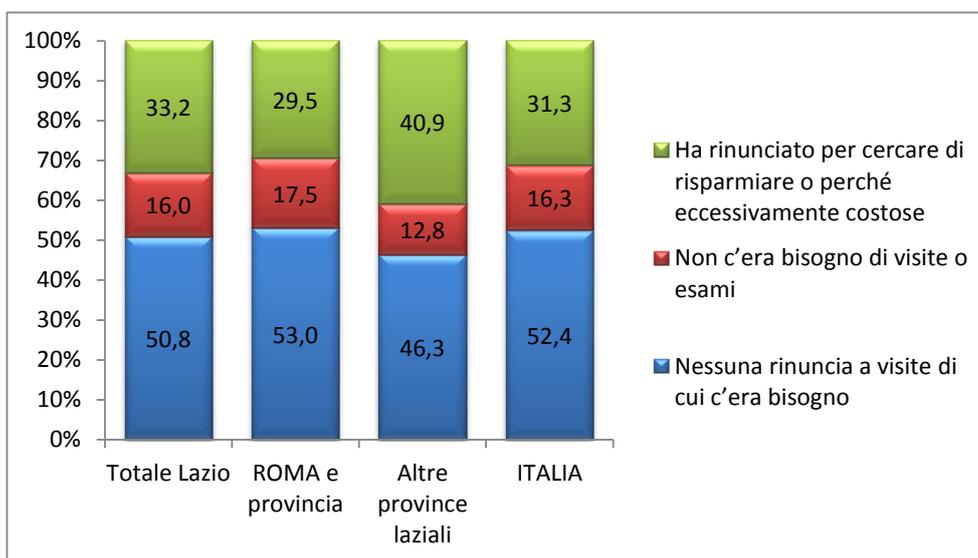
È questa una componente per nulla trascurabile oggigiorno, non soltanto per l'ampiezza, ma anche per la composizione, poiché in essa confluiscono sia le famiglie cronicamente in difficoltà, sia quelle che dopo aver tenuto botta nei primi anni di crisi, iniziano oggi ad accusarne i contraccolpi e vedono peggiorare a poco a poco la propria condizione.

Se l'intensità con cui la crisi ha impattato sulle famiglie è variabile, anche le reazioni da queste messe in atto per affrontarla tendono a diversificarsi sensibilmente se ci si sposta dall'area metropolitana di Roma, dove si cerca per lo più di posticipare i pagamenti (43,2%) - quando possibile - verso le altre province in cui, invece, si tende ad utilizzare in prima battuta i risparmi in banca (40,8%) e con più frequenza si chiede aiuto ad amici e parenti (36,7%) per integrare il reddito (a Roma e provincia si verificano rispettivamente nel 33,3% e nel 24,7% dei casi), pur di non ritardare i pagamenti (36,7%). Trasversale a tutta l'area regionale, invece, è la ritrosia a rivolgersi alle banche per tamponare situazioni di difficoltà temporanea e non (solo il 4,6% ha chiesto un prestito a tale scopo).

Se da un lato le famiglie coprono le spese ritenute improrogabili ricorrendo alle più disparate strategie, dall'altro tendono ad effettuare tagli dove possibile, e in quest'ultima categoria sempre più rientrano voci di spesa prima considerate "intoccabili".

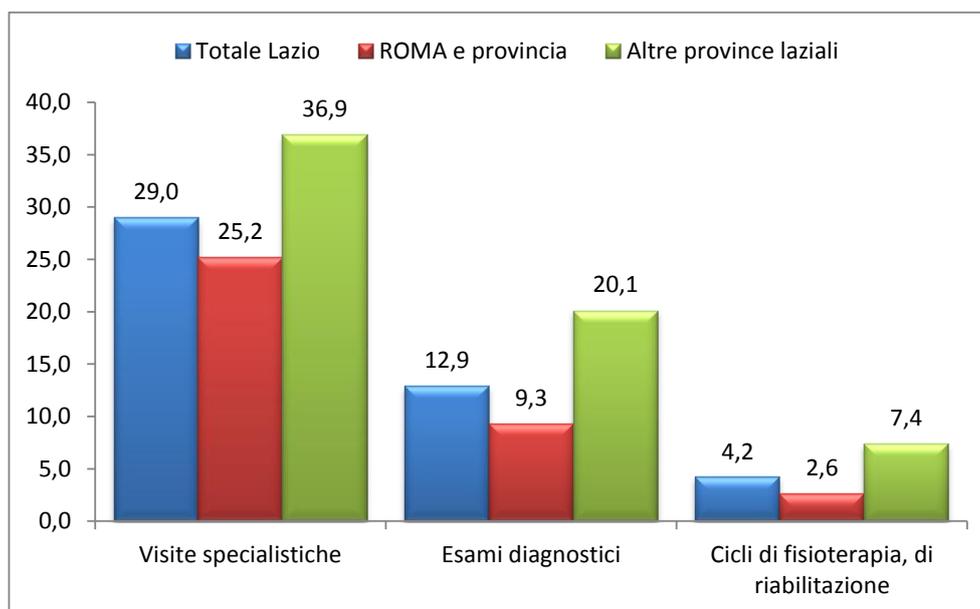
Su questo fronte, il dato nuovo e più significativo concerne la sanità, che per una buona fetta delle famiglie intervistate è stata derubricata a tutti gli effetti a spesa "rimandabile". Alla metà delle famiglie laziali (il 50,8%) infatti - in linea con il dato nazionale (52,4%) - che non ha rinunciato a curare la salute negli ultimi due anni nonostante le difficoltà, si contrappone un terzo dell'universo (33,2%) che invece ha fatto a meno di visite mediche, esami diagnostici e altre attività di cura, malgrado fossero necessari. Nella maggior parte dei casi ad essere annullate o rinviate sono le visite specialistiche (il 29% vi ha rinunciato, con punte del 36,9% nelle province laziali, esclusa quella di Roma); seguono gli esami diagnostici come tac, radiografie ed ecografie (12,9%), mentre minore è stato l'impatto sulla fisioterapia e riabilitazione (4,2%), anche perché tendenzialmente meno richieste (figg. 2 e 3).

Fig. 2 - Comportamento delle famiglie di fronte a visite mediche, esami diagnostici e attività di cura negli ultimi due anni, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

Fig. 3 - Famiglie che negli ultimi due anni hanno rinunciato a spese mediche per cercare di risparmiare o perché eccessivamente costose, per tipo di prestazione, val. %



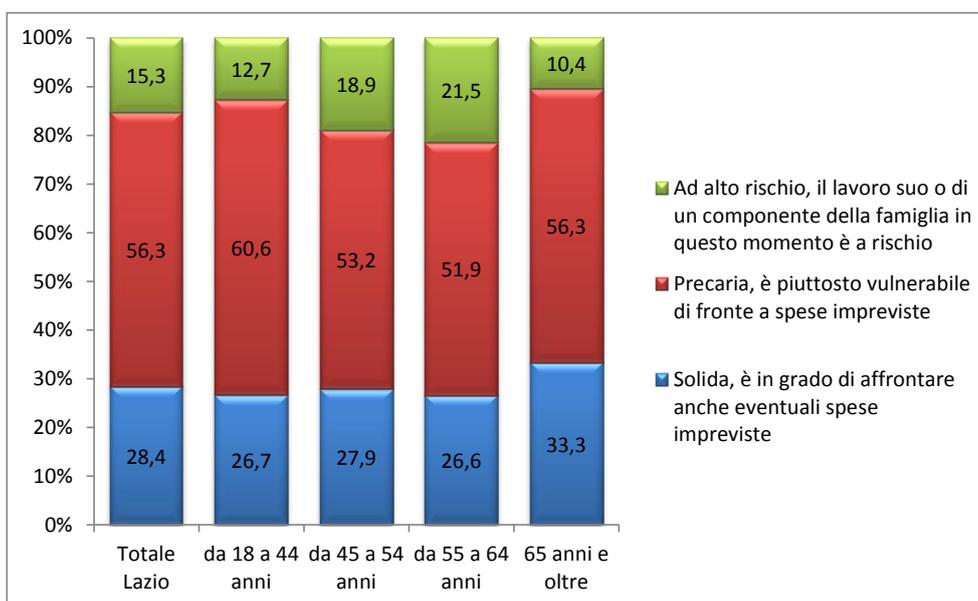
Fonte: indagine Censis, 2014

Anche per questa sfera si rileva una netta differenziazione tra Roma e la sua provincia e il resto della regione, con la prima che, anche in considerazione delle migliori condizioni economiche rilevate, appare meno disposta a tagliare sul fronte della salute (il 29,5% ha rinunciato a visite mediche negli ultimi due anni a fronte del 40,9% delle altre province).

La diffusa sensazione di precarietà, quando non di vera e propria vulnerabilità, che si rileva da queste prime osservazioni, appare ancora più radicata dalle valutazioni che le famiglie danno della capacità di far fronte a spese impreviste, tra le quali rientrano a pieno titolo anche le spese mediche più complesse: soltanto il 28,4% delle famiglie laziali, infatti, potrebbe affrontarle con relativa tranquillità, a fronte di un 56,3% che si sente fragile di fronte ad una simile eventualità e un 15,3% che, invece, si percepisce a forte rischio e sostanzialmente non in grado di farvi fronte anche perché uno dei componenti della famiglia è a rischio di perdere il lavoro. È emblematico, a tal proposito, come a sentirsi meno tranquilli di fronte ad eventuali spese impreviste siano non tanto i più giovani (solo il 12,7% si sente ad alto rischio), che sono maggiormente abituati a confrontarsi con il senso di precarietà tanto nella vita quanto nel lavoro, e tendono a rinviare

nel tempo l'assunzione di responsabilità familiari, né tantomeno i più anziani (10,4%), ma soprattutto le fasce intermedie della popolazione - i cinquantenni sostanzialmente - che avvertono più forte lo scivolamento verso il basso, e sentono minacciata la propria condizione sociale ed economica (il 18,9% tra 45-54enni e il 21,5% tra 55-64enni) (fig. 4).

Fig. 4 - Valutazione della condizione economica delle famiglie e della loro capacità di far fronte alle principali spese familiari, per classe di età (val. %)



Fonte: indagine Censis, 2014

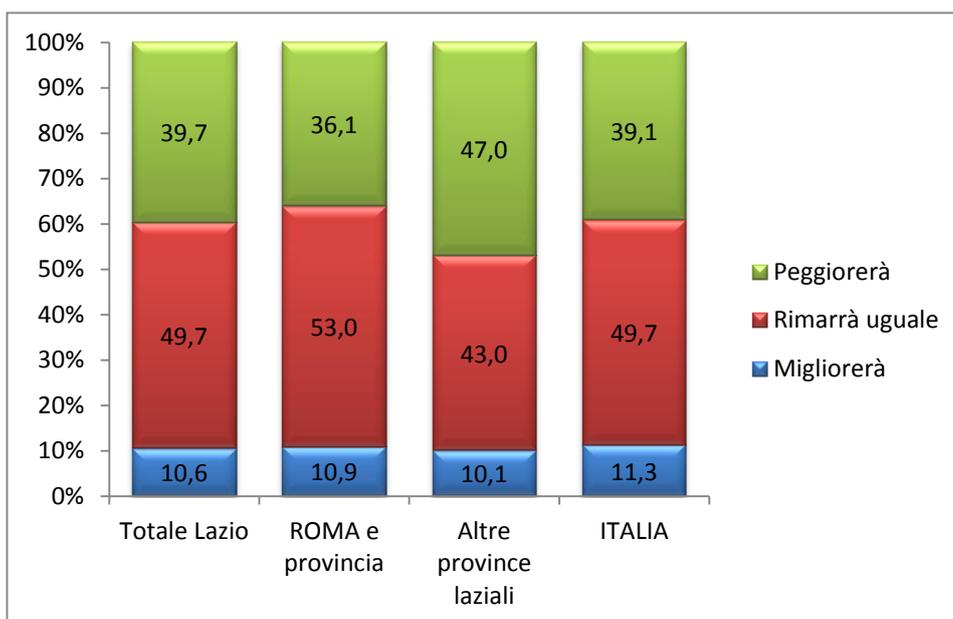
1.2. L'incertezza per il futuro tiene il welfare in sospeso

L'anno in corso non ha riservato interessanti novità per la capacità di spesa e di consumo delle famiglie, e le prospettive di ripresa per il momento restano al palo.

Lungi dall'attendersi un miglioramento su questo fronte, le famiglie laziali (49,7%), ed in particolare quelle romane (53%), vedono perpetuarsi la fase di stallo ormai cronica, a metà strada tra la rassegnazione e la speranza di restare a galla. Ben diverso, invece, è il *sentiment* che si respira nelle altre province, dove le famiglie virano decise verso lo sconforto, a giudicare da

cosa ha riservato loro il 2014 (per il 47% la capacità di spesa e consumo è peggiorata e solo per il 43% è rimasta uguale) (fig. 5).

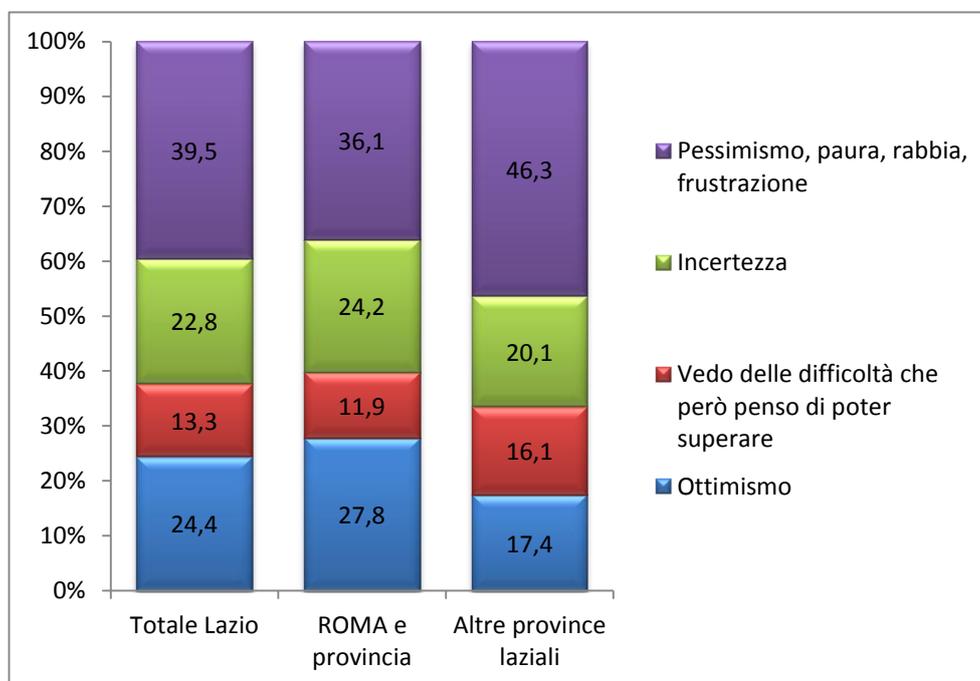
Fig. 5 - Giudizio sulla capacità di spesa e di consumo delle famiglie rispetto al 2013, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

La medesima dinamica, tra un “centro” tendenzialmente più ottimista e una “periferia” meno, si ripropone se si guarda al futuro più immediato, dove emerge qualche accenno di fiducia (il 27,8% guarda con ottimismo al futuro, e l’11,9% pur intravedendo delle difficoltà pensa di poterle superare), anche se unito ad un ormai inevitabile senso di incertezza (24,2%); ma questo non contagia il resto della regione dove, invece, pessimismo, paura, rabbia e frustrazione (46,3%) sono il sentimento prevalente (fig. 6).

Fig. 6 - Sentimento col quale le famiglie guardano all'immediato futuro, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

Roma, dunque, conferma una migliore capacità di tenuta anche grazie alla struttura del tessuto economico e occupazionale, orientato al terziario e a tutte quelle attività che ruotano intorno al settore pubblico e a quello turistico. E anche le famiglie danno prova di una maggiore solidità e di una capacità di poter invertire la rotta con più prontezza, non appena le condizioni del Paese lo consentiranno.

A livello regionale, inoltre, ancora una volta è con sorpresa che si rileva come a guardare al futuro con maggiore ottimismo siano per lo più i più giovani (il 31,5% tra 18-44enni), che nella crisi riescono a cogliere anche aspetti positivi e nuove *chances* per mettersi in gioco; mano a mano che cresce l'età, invece, l'ottimismo tende a disperdersi, lasciando spazio a crescenti timori per il futuro, che in corrispondenza della classe di età 55-64 anni toccano l'apice (49,4%).

A costituire motivo di preoccupazione per le famiglie sono alcuni e ben precisi ambiti, quelli verso i quali già in questa fase si sono evidenziati gli

impatti più visibili a seguito della difficile situazione economica e che, probabilmente, vedranno in futuro l'adozione di ulteriori contromisure.

In primo luogo le famiglie laziali, collocandosi nel solco della tradizione che vede tra i nuclei famigliari italiani una spiccata propensione al risparmio, avvertono il timore di non riuscire più a risparmiare o di erodere gli accantonamenti accumulati nel tempo (81,2%). Del resto, nei bilanci famigliari è questa la dimensione che prima delle altre viene compromessa nei periodi di difficoltà, e soltanto in seconda battuta, se questi dovessero protrarsi, a risentirne sarà il tenore di vita (70,7%).

Ma accanto a queste due situazioni spicca il timore di non poter affrontare le spese mediche e per cure (70,1%), verso le quali, come si è visto, sono stati già effettuati dei tagli sensibili negli ultimi anni ed oggi provocano una certa inquietudine soprattutto tra le famiglie che risiedono nelle province (75,2%) limitrofe alla capitale (67,5%).

Sempre riconducibili all'area della salute e dell'assistenza sono, peraltro, le spese per famigliari non autosufficienti, che per il 19,1% delle famiglie laziali costituiscono motivo di seria preoccupazione per il timore di non poterle affrontare. Ancora una volta le maggiori difficoltà si registrano soprattutto in provincia (26,2%, a fronte del 15,6% in provincia di Roma).

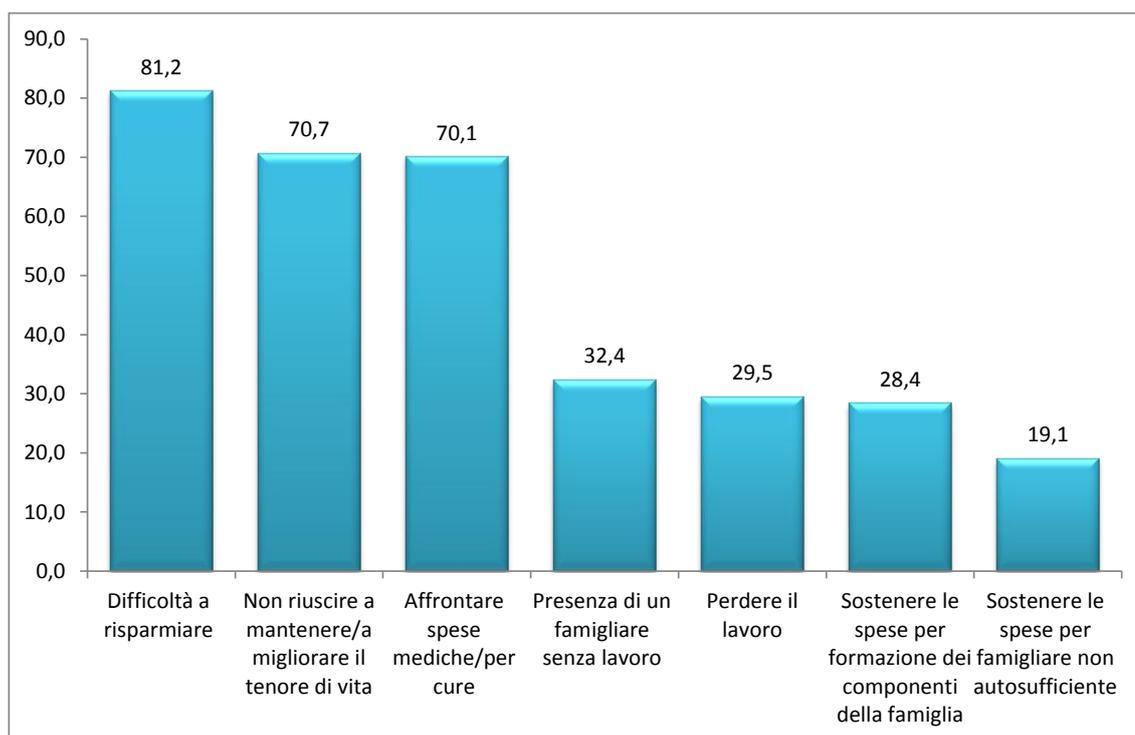
Ben distanziate rispetto al tema della salute risultano altre questioni anch'esse particolarmente sentite, dal lavoro (il 32,4% è impensierito perché un congiunto non ha un lavoro e il 29,5% ha timore di perderlo) alla formazione dei figli (il 28,4% è preoccupato di non poter sostenere le spese per una adeguata formazione dei figli), che tuttavia appaiono anche meno avvertite di quanto ci si potesse attendere (fig. 7).

La salute propria e dei famigliari anziani e non, è fonte, dunque, di primaria attenzione da parte dei nuclei famigliari laziali, evidentemente ben consapevoli dei costi elevati e degli impatti potenziali che le spese legate a malattie, non autosufficienza e vecchiaia possono avere sui bilanci famigliari e sulla loro capacità di farsene carico.

Ma c'è anche un'altra questione da tenere in considerazione quando si rileva il senso di vulnerabilità e preoccupazione con cui le famiglie laziali affrontano oggi il tema del welfare. Oltre alle difficoltà attuali, infatti, è forte tra queste la consapevolezza di essere per ampi tratti impreparate di fronte al rischio di dover affrontare in prospettiva spese famigliari legate a malattie, non autosufficienza e vecchiaia. Una percezione, questa, che

peraltro si è ulteriormente amplificata nel corso della crisi, durante la quale si è risparmiato anche sul lato del welfare.

Fig. 7 - Situazioni che sono motivo di preoccupazione per le famiglie, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

Oltre la metà dei nuclei intervistati (56,4%) infatti, e fino al 62,4% nelle province, differisce ogni decisione in questo ambito al momento in cui si verificherà l'evento, internalizzando in questa maniera una serie di rischi: da quello di trovarsi completamente impreparata di fronte a situazioni anche complicate, a quello di dover ricorrere a soluzioni-tampone che, invece, se fossero affrontate per tempo, e nei limiti del possibile calcolate, potrebbero essere superate con maggiore serenità e in maniera economicamente più sostenibile.

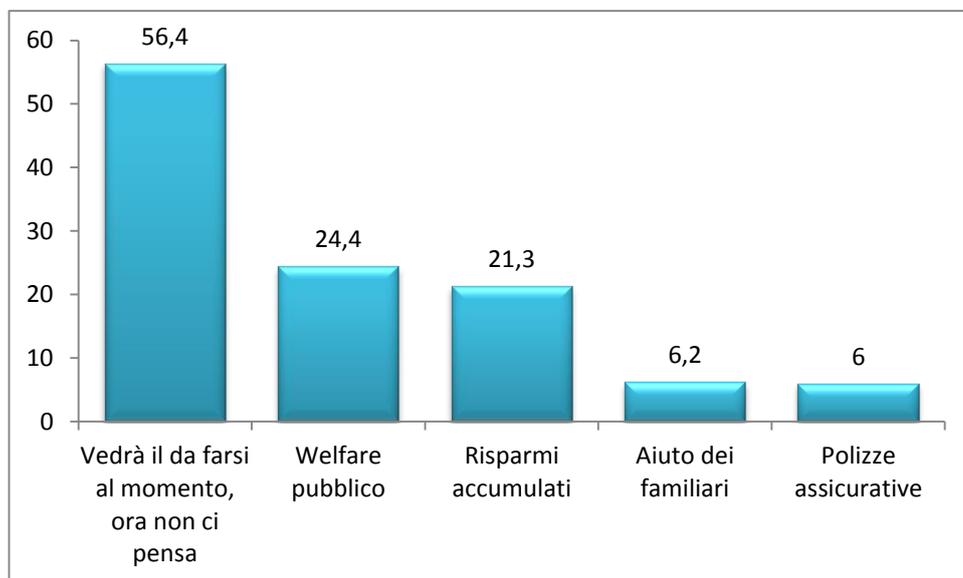
Circa un quarto delle famiglie (24,4%), invece, pensa di poter fare affidamento al welfare pubblico, nonostante siano ormai ben evidenti le

difficoltà che esso affronta nel farsi carico della crescente domanda di prestazioni sanitarie e assistenziali da parte di una popolazione sempre più anziana, verso la quale, tuttavia, si convogliano risorse sempre più limitate.

Soltanto una quota ridotta della popolazione ha gestito per tempo il rischio di sostenibilità delle spese per il welfare in età anziana: il 21,3% delle famiglie tra le soluzioni prospettate indica i risparmi accumulati, cui si attingerà in caso di spese mediche, per assistenza o per integrare la pensione. Su queste, tuttavia, incidono alcune variabili di non poco conto: il rischio che le risorse si rivelino non sufficienti nel momento del bisogno o che il capitale accumulato possa erodersi nel corso degli anni.

Ancora meno sono le famiglie che hanno stipulato o stipuleranno in futuro polizze assicurative destinate a tali scopi (6%): una soluzione razionale, che esternalizza il rischio al soggetto assicuratore e che, a seconda dei casi, garantisce prestazioni e servizi. Malgrado ciò, anche nel Lazio, come del resto in tutto il Paese (l'8% delle famiglie italiane farà affidamento a polizze assicurative), si conferma una strada poco percorsa. Scarsamente radicata è, del resto, la cultura di prevedere per tempo, e coprire adeguatamente, i rischi derivanti da eventi infausti e bisogni legati a malattie e vecchiaia, e cautelarsi, in tal maniera, per affrontare con tranquillità le fasi più delicate della vita, quando il reddito è inevitabilmente destinato a ridursi, e al tempo stesso, i rischi per la salute e per la tutela del tenore di vita crescono in maniera esponenziale (fig. 8).

Fig. 8 - Strumenti con cui le famiglie si coprono o pensano di coprirsi rispetto ai rischi di spese legate a malattie, non autosufficienza e vecchiaia, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili pi  risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

2. Gli strumenti di welfare integrativo: grandi potenzialità da mettere a frutto

2.1. Il gap da colmare tra fabbisogno potenziale e domanda effettiva

I risultati dell'indagine mostrano come le famiglie laziali si confrontino oggi sul versante del welfare con dinamiche concorrenti, che a conti fatti finiscono per accentuare il senso di vulnerabilità percepito. L'esigenza di contenere le spese avvertita da molti nuclei, infatti, mantiene bassa la tendenza delle famiglie italiane ad esternalizzare i rischi legati a malattia, non autosufficienza e anzianità, e "congela" di fatto la domanda di strumenti assicurativi.

Un'analisi più approfondita dello scenario mostra, infatti, uno sfasamento non più trascurabile tra una domanda potenziale di welfare integrativo che inizia a farsi largo pur nella crisi, e una domanda effettiva che invece resta al palo, non riuscendo a trovare sbocco adeguato nella situazione attuale.

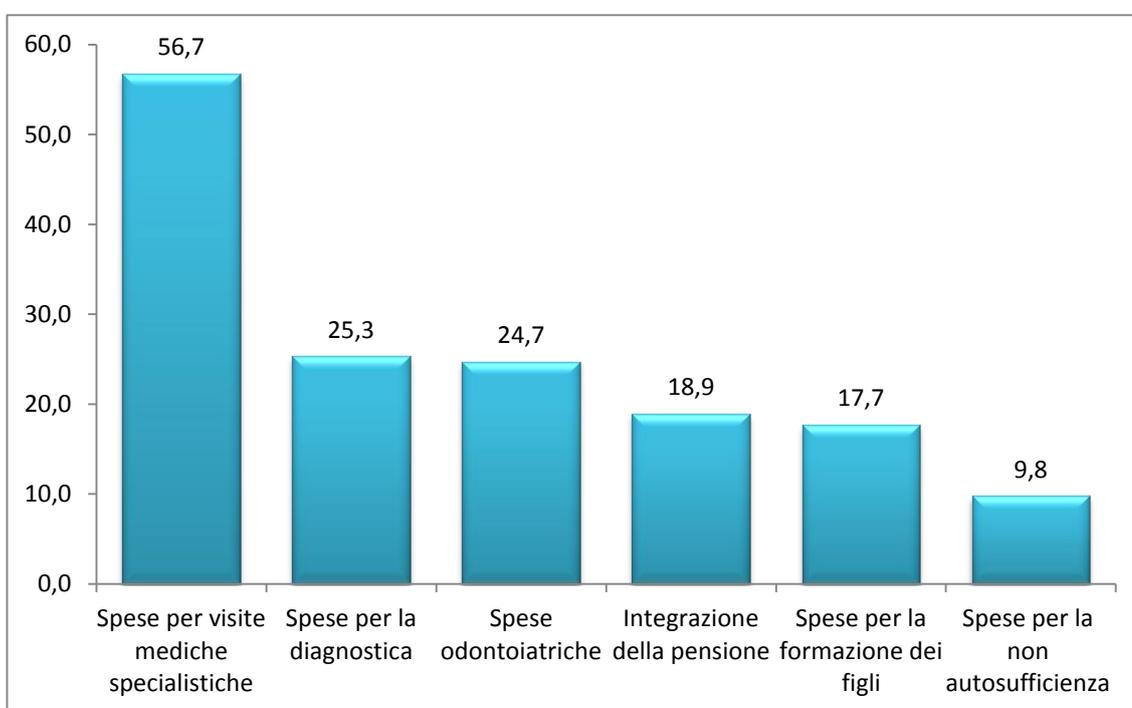
Alla domanda se considera particolarmente utili alcuni strumenti assicurativi o di risparmio che consentano di coprire alcune spese importanti in caso di necessità, infatti, solo il 27,3% risponde in modo negativo, mostrandosi del tutto disinteressato a tali soluzioni, anche se bisogna constatare quanto il dato sia più elevato in particolare tra i più giovani (35,8%). Di contro, ben il 72,7% mostra interesse verso il welfare integrativo: una quota che, tuttavia, è nettamente sovradimensionata rispetto all'effettiva diffusione che oggi tali strumenti presentano tra le famiglie laziali.

Tra queste, particolare apprezzamento è riscosso dalle soluzioni che coprono le spese per visite mediche specialistiche (56,7%), e in corrispondenza delle quali si colgono, dunque, i più ampi margini di crescita potenziale nei prossimi anni, stimolati dalla ripresa economica e anche dal maturare di un approccio anche più aperto verso questi strumenti da parte delle famiglie.

Tutti gli altri aspetti, come ad esempio la copertura delle spese per la diagnostica (25,3%) e quelle odontoiatriche (24,7%), coagulano una domanda potenziale tendenzialmente più contenuta, ma in ogni caso l'area della salute appare il terreno più fertile per lo sviluppo del welfare

integrativo, forse proprio perché sempre meno presidiato dal pubblico. Più circoscritta è, infatti, la quota di famiglie interessate a prodotti di tipo previdenziale: appena il 18,9% guarda con interesse agli strumenti assicurativi per integrare il trattamento pensionistico, anche se è molto probabile che in futuro, con l'entrata a pieno regime delle riforme previdenziali e l'approssimarsi alla pensione di quelle coorti di lavoratori che hanno conosciuto più da vicino il lavoro atipico e quello discontinuo, tale quota sia destinata a crescere in maniera strutturale (fig. 9).

Fig. 9 - Aspetti per cui le famiglie considerano particolarmente utili gli strumenti assicurativi o di risparmio, tra quante ne hanno indicato almeno uno, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

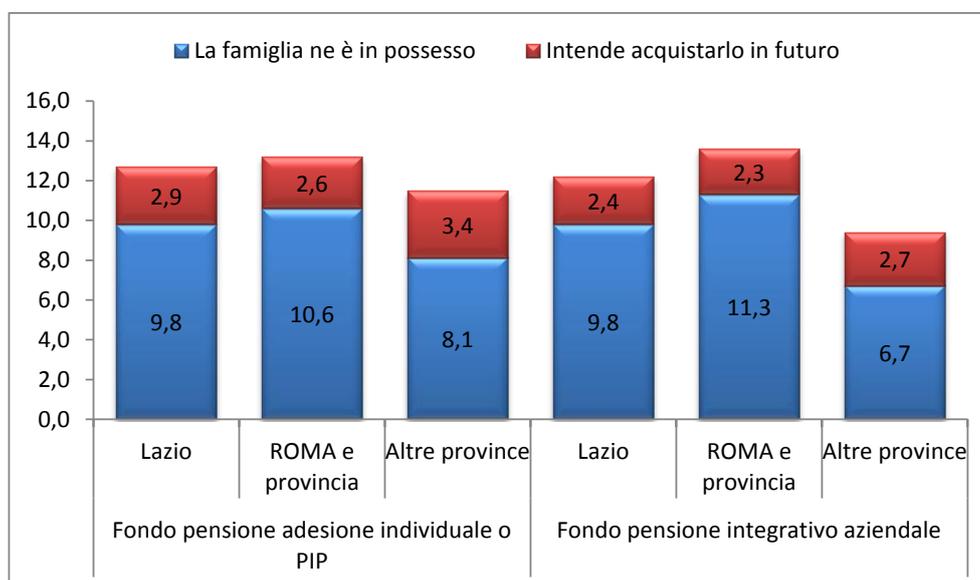
A fronte di questo *gap*, che lancia alle compagnie assicurative, alle banche e ai gestori di fondi aziendali e di categoria la sfida di trovare le soluzioni adeguate ad intercettare una domanda neanche troppo latente, ma che tuttavia ha bisogno di essere incanalata per venire a galla e alimentarsi

ulteriormente, allo stato attuale la penetrazione del welfare integrativo nel mercato presenta livelli tendenzialmente differenziati a seconda della sfera di riferimento.

Sul fronte della previdenza, nel Lazio è pressoché identica la diffusione di strumenti ad adesione collettiva a livello aziendale (il 9,8% degli intervistati li ha sottoscritti) e di strumenti ad adesione individuale, come fondi pensione o polizze assicurative (9,8%), e analoghi sono i margini di potenziale crescita a medio-breve termine (circa il 2,5-3% intende acquistarli).

L'unica differenziazione degna di nota concerne l'adesione ai fondi pensione integrativi aziendali, molto più frequente a Roma e provincia (11,3%) che non nel resto della regione (6,7%), probabilmente perché è per lo più nella capitale e nel suo circondario che si concentrano le sedi delle imprese più grandi, che hanno i numeri e la forza economica per istituirli (fig. 10).

Fig. 10 -Famiglie che possiedono alcuni dei seguenti prodotti di previdenza integrativa, val. %



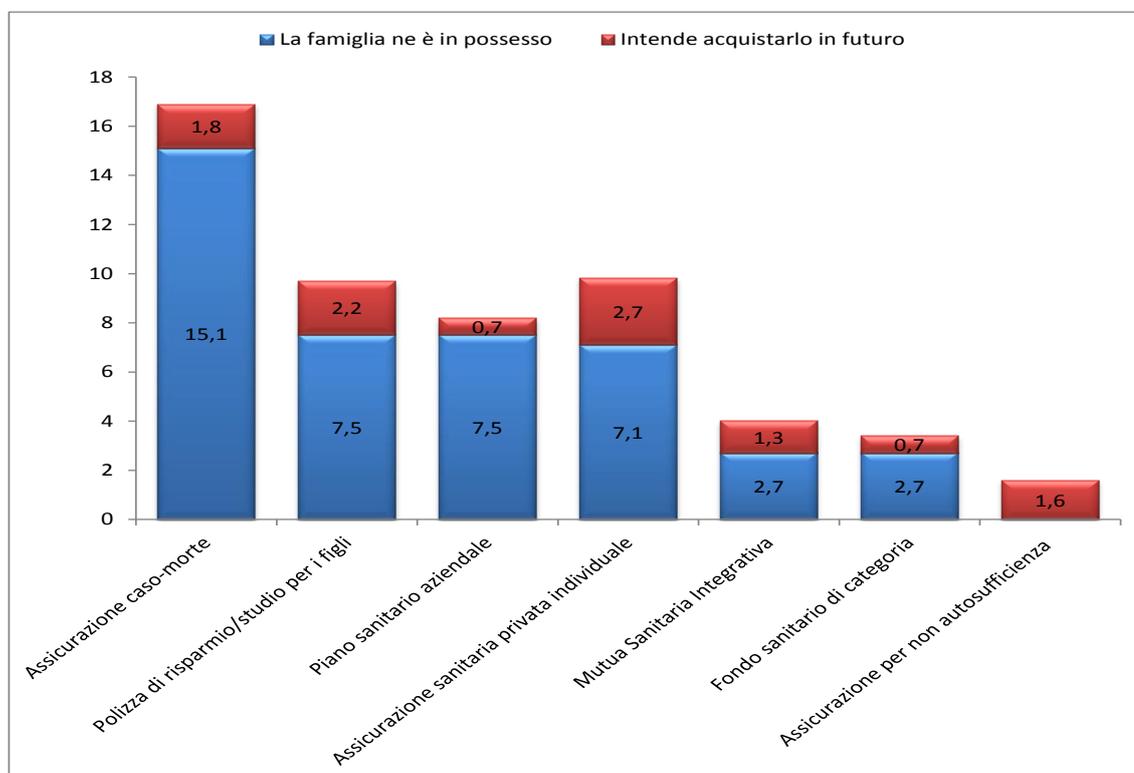
Fonte: indagine Censis, 2014

Sul fronte della sanità integrativa, invece, il quadro appare decisamente più polarizzato, tra quegli strumenti assicurativi e di risparmio che hanno ormai un buon radicamento nel mercato e gli altri che, invece, fanno più fatica ad attecchire nonostante la consolidata tradizione nel mercato e i contenuti tuttora validi.

Il riferimento è, in particolare, alle assicurazioni caso-morte, che registrano una domanda a sé nel panorama dei prodotti di sanità integrativa (è posseduta da ben il 15,5% delle famiglie e la domanda futura si mantiene stabile) e sono ormai entrate in pianta stabile nei portafogli di risparmio delle famiglie laziali; sull'altro fronte, invece, non si può che rilevare il ruolo residuale oggi ricoperto dalle mutue sanitarie da un lato ("solo" il 2,7% delle famiglie ne è socio e l'1,3% sta pensando di aderirvi), che pure vantano una lunga tradizione alle spalle, e dalle assicurazioni per la non autosufficienza dall'altro (l'1,6% delle famiglie sta pensando di acquistarle), che nonostante siano spesso associate ad altri prodotti di sanità integrativa, non hanno ancora riscosso un buon successo tra le famiglie.

Nel mezzo, un pacchetto di strumenti assai variegato e preposto alla copertura dei più disparati rischi connessi alla salute, ma che tuttavia non riesce a coagulare una soddisfacente massa di contraenti, almeno nel Lazio. Tra questi, le polizze di risparmio/studio per i figli e i piani sanitari aziendali (entrambi posseduti dal 7,5% delle famiglie), con le prime che presentano una particolare diffusione soprattutto nell'area romana (9,3% a fronte del 4% nelle altre province); seguono le assicurazioni sanitarie private (7,1%), che raccolgono un buon numero di potenziali contraenti (2,7%) soprattutto giovani (6,1%), che in essa vedono non soltanto una strategia di risposta alla sanità pubblica che "indietreggia", ma anche una buona soluzione per l'*upgrading* delle prestazioni sanitarie ricevute (fig. 11).

Fig. 11 -Famiglie che possiedono alcuni dei seguenti prodotti di sanità integrativa, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

2.2. Offerta competitiva, trasparenza e sensibilizzazione per rilanciare il welfare integrativo

A frenare una più ampia diffusione degli strumenti per il welfare integrativo concorrono in prima battuta le attuali condizioni economiche del Paese ed in particolare quelle del Lazio, dove si registra un quadro tendenzialmente più complicato. È fin troppo evidente, a tal proposito, che fino a quando non sarà superata la fase più acuta della crisi, le famiglie avranno riacquisito fiducia e il mercato del lavoro ripreso vitalità, la crescita degli strumenti di welfare integrativo risulterà penalizzata.

Ciononostante, gli spazi per dare un nuovo impulso fin dall'immediato al loro radicamento e a tutta la filiera della *white economy* ci sono tutti, ed è verosimile attendersi che, come per osmosi, questi possano dare un

contributo importante anche alla ripresa economica del territorio e del Paese. Il rilancio del welfare integrativo è, infatti, da considerarsi a tutti gli effetti una delle azioni-chiave per stimolare la ripresa economica e in grado di far tornare a crescere il Paese.

In questa logica, due ruoli appaiono strategici:

- quello in capo ai *policy makers*, che a fronte della ristrutturazione in atto del welfare pubblico, dovrebbero incentivare attraverso misure *ad hoc* l'adesione a forme di integrazione dell'assistenza sanitaria e del trattamento pensionistico;
- quello in capo ai soggetti che nel comparto del welfare integrativo si collocano sul lato dell'offerta di prodotti assicurativi e di risparmio, e che sono chiamati ad adeguarli non soltanto alla luce della riorganizzazione del welfare pubblico, ma anche delle mutate condizioni del mercato, che oggi si presenta meno liquido e con una ridotta capacità di risparmio.

Riconsiderare le soluzioni proposte e riallineare le strategie commerciali e di comunicazione al perdurante e complicato quadro economico sono, dunque, le sfide che si profilano all'orizzonte per le imprese assicurative.

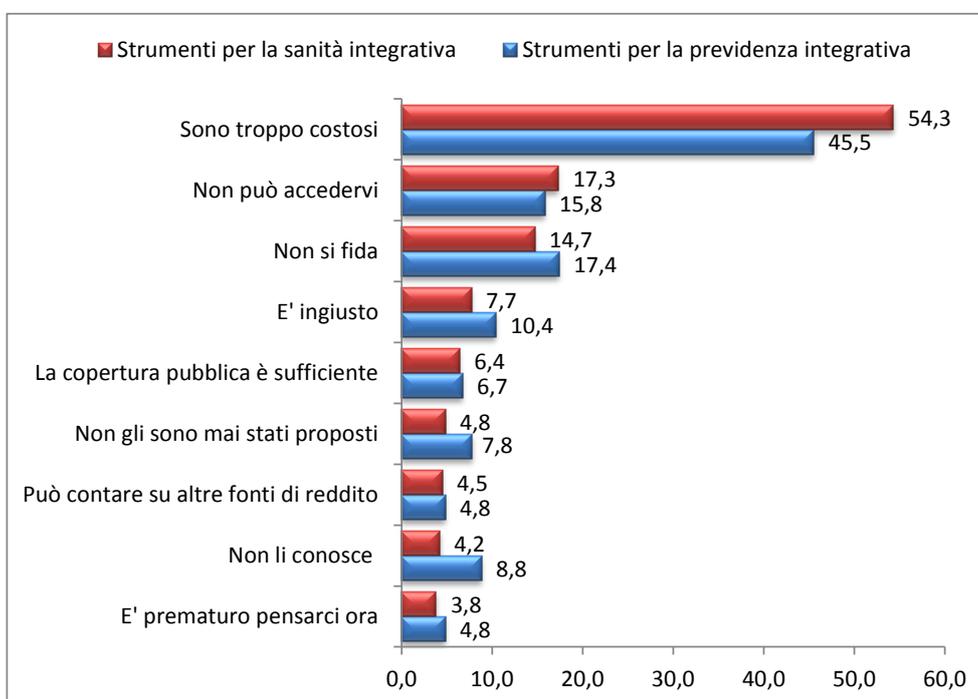
In quest'ottica, basta considerare che il primo, e di gran lunga più importante, fattore che limita l'acquisto di strumenti per la sanità o la previdenza integrativa da parte delle famiglie è di tipo economico: circa la metà degli intervistati (il 54,3% sul versante sanitario e il 45,5% su quello previdenziale) non può permetterseli, pur dimostrando un interesse potenziale. Ed è questo il bacino forse tra i più interessanti da considerare per individuare se, e a quali condizioni economiche, le famiglie in esso ricomprese sarebbero intenzionate a stipulare contratti per la copertura dei rischi da malattia e vecchiaia e dare nuova linfa al comparto della white economy.

Un altro aspetto, forse ancora più delicato, concerne la scarsa fiducia che una parte delle famiglie nutre verso gli strumenti di welfare integrativo, indicata da circa il 15-17% degli intervistati come uno dei motivi del non acquisto di tali prodotti. È in particolare la previdenza integrativa a destare i maggiori dubbi e perplessità tra le famiglie (17,4%), e soprattutto tra i più giovani (circa il 22% tra i 18-44enni), forse anche in ragione di una conoscenza tendenzialmente più rarefatta da parte del mercato (l'8,8% non li conosce, a fronte del 4,2% che non conosce gli strumenti per la sanità integrativa).

Per superare questa criticità non secondaria, un'efficace campagna di comunicazione tesa a informare, sensibilizzare e rassicurare le famiglie circa il funzionamento degli strumenti assicurativi e di risparmio, e che riesca a raggiungere anche quell'universo di potenziali aderenti che restano fuori dal circuito del welfare integrativo perché mai è stata proposta loro l'adesione (circa il 5-8%, ancora una volta più ampio sul versante della previdenza integrativa), potrebbe alimentare il circuito del welfare integrativo e innescare, su questo fronte, nuovi e virtuosi processi di ripresa del settore e del Paese.

Se, infatti, abbassare le barriere verso chi ne fa una questione di principio e trova ingiusto pagare un'assicurazione integrativa quando già paga le tasse e i contributi previdenziali (circa il 10%, e tra i più giovani sale fino al 13,5%) appare una sfida piuttosto ambiziosa e richiede tempi di azione piuttosto lunghi, il versante dell'informazione e della sensibilizzazione del mercato probabilmente andrebbe percorso con maggiore convinzione per ampliare l'odierno raggio d'azione del welfare integrativo (fig. 12).

Fig. 12 -Motivazioni che frenano le famiglie dall'acquisto di strumenti per la sanità/previdenza integrativa, val. %

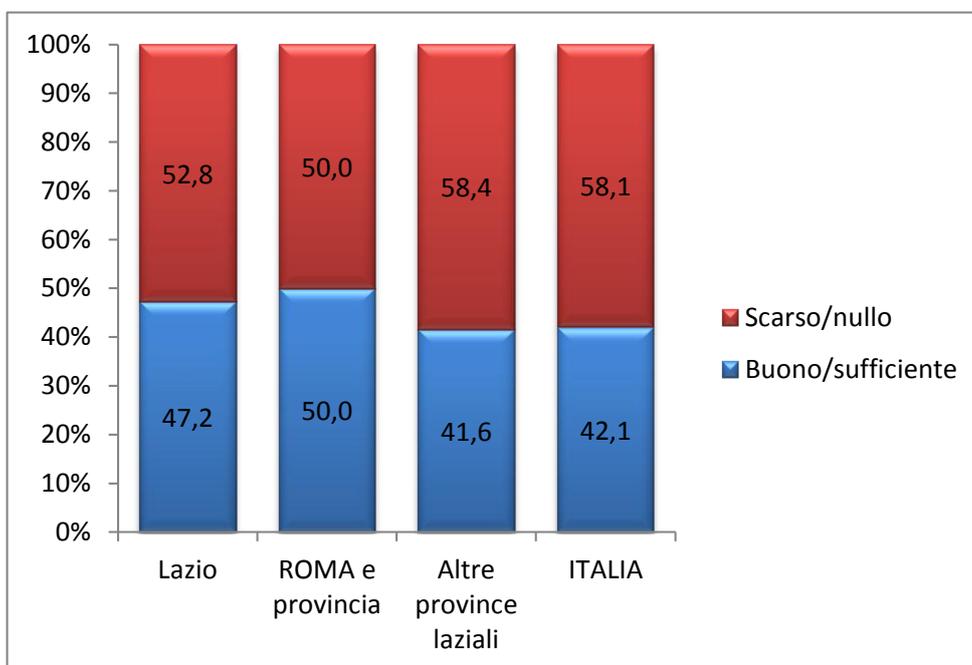


Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

Il nostro Paese, infatti, che già non spicca per cultura finanziaria ed economica, presenta gravi lacune anche sul versante specifico del welfare integrativo. Alla richiesta di giudicare il grado di conoscenza delle forme di previdenza integrativa, ad esempio, ben oltre la metà dell'universo indica un livello scarso o nullo (58,1%), anche se nel Lazio, ed in particolare nell'area romana, il quadro sembra tendenzialmente migliore che nel resto del Paese (rispettivamente 52,8% e 50%) (fig. 13).

Fig. 13 -Giudizio sul livello di conoscenza delle forme di previdenza integrativa, val. %

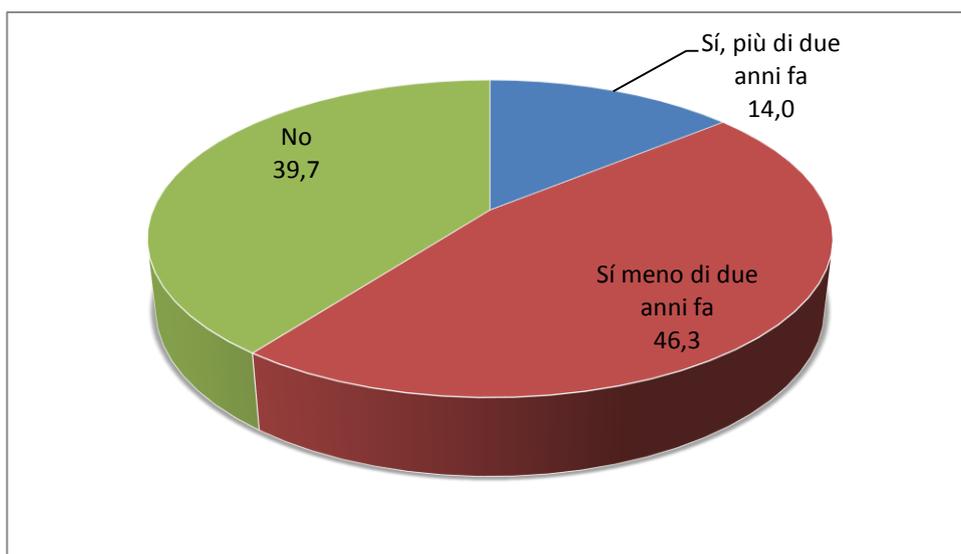


Fonte: indagine Censis, 2014

Ma non è soltanto l'informazione - intesa come conoscenza - verso il welfare integrativo ad apparire carente, quanto piuttosto una scarsa cultura del welfare, come mostra la scarsa attenzione riposta verso la propria situazione previdenziale attuale e futura, la rara predisposizione ad interrogarsi sul proprio futuro e compiere delle scelte coerenti con esso. Se il 39,7% dei residenti nel Lazio, infatti, non ha finora cercato di capire quale sia la propria posizione previdenziale, ad esempio chiedendo un estratto conto Inps, o ricorrendo ad un preventivatore previdenziale o ad altro tipo di

servizio, vi è un 14% che l'ha fatto molto tempo addietro, oltre due anni fa, vale a dire ugualmente non ha una rappresentazione chiara e immediata della realtà per poter assumere in piena consapevolezza decisioni al riguardo (fig. 14).

Fig. 14 - Residenti nel Lazio che negli ultimi anni ha cercato di capire quale sia la propria situazione previdenziale, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

3. Focus sulla domanda di sanità e di cura

3.1. La crisi della sanità pubblica traina la privata

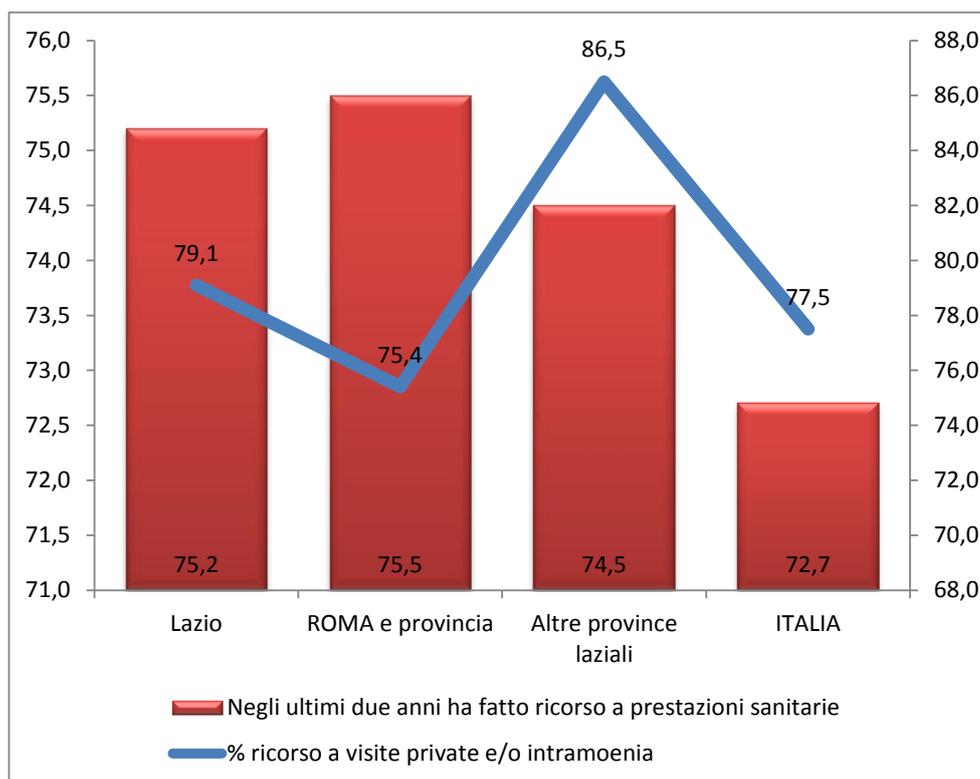
Nonostante i risparmi e anche le rinunce a prestazioni sanitarie effettuate dai nuclei familiari laziali per far quadrare i bilanci domestici, messi sotto pressione dalla crisi, la domanda di sanità e cura si è mantenuta sostenuta, e nel Lazio si presenta tendenzialmente più elevata rispetto al resto del Paese.

Negli ultimi due anni il 75,2% degli intervistati nel Lazio, a fronte del 72,7% a livello nazionale, ha fatto ricorso a prestazioni sanitarie. La distribuzione della domanda presenta un quadro omogeneo tra la capitale (75,5%) e le aree più periferiche della regione (74,5%), mentre sul piano anagrafico con una certa sorpresa si constata come non siano tanto gli anziani a fare un più ampio ricorso alle cure sanitarie (69,8%), ma piuttosto le classi di età intermedie (l'80,2% tra 45-54 anni e il 77,2% tra 55-64 anni).

Un'altra peculiarità della domanda di sanità nella regione Lazio concerne un ricorso leggermente più ampio alle visite private e *intramoenia* rispetto alla media del Paese (il 79,1% di quanti hanno fatto ricorso a prestazioni sanitarie a fronte del 77,5%), conseguenza della forte propensione specie nelle province a valersi di servizi che prevedono una spesa *out of pocket* (86,5%), mentre a Roma il quadro è completamente diverso, e la tendenza a ricorrere a prestazioni sanitarie private è persino inferiore al dato nazionale (75,4%) (fig. 15).

Ma il quadro risulta ancora più interessante se si considera che ben il 58,5% degli intervistati (il 64,8% tra 18-44enni) sarebbe invogliato o maggiormente interessato, in caso di necessità, a ricorrere a visite mediche specialistiche o a diagnostica nel settore privato se potesse godere di uno sconto sulle spese da sostenere. Una tale *chance* potrebbe avere un impatto considerevole su tutto il settore del welfare integrativo, peraltro attivabile a fronte di uno stimolo minimo, se si considera che il 35,8% degli intervistati già a fronte di uno sconto del 10% incrementerebbe il ricorso a cure mediche dal privato, per salire all'85,6% di quanti sarebbero incentivati con uno sconto del 30%.

Fig. 15 -Famiglie che negli ultimi due anni hanno fatto ricorso a prestazioni sanitarie (visite, diagnostica, riabilitazione, ecc.), e incidenza percentuale di quante, tra queste, hanno fatto ricorso a visite private e/o intramoenia, val. %



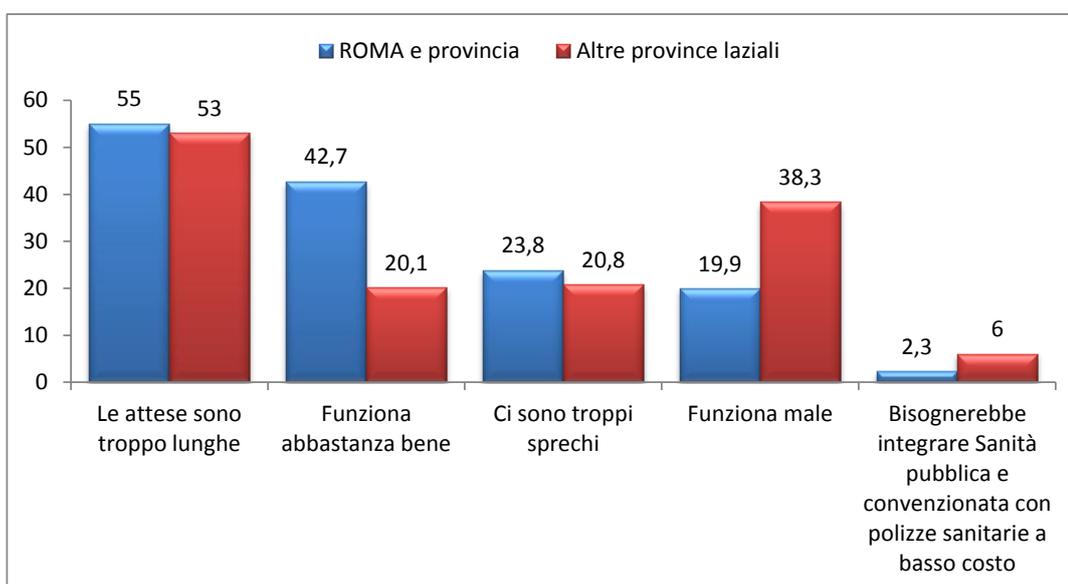
Fonte: indagine Censis, 2014

Il ricorso alla sanità privata o convenzionata è un tratto ormai sempre più caratterizzante del nostro Paese, e se per un verso non può non risentire della situazione economica attuale, che induce a risparmiare anche sul fronte delle cure sanitarie, dall'altro è influenzato dal livello dell'offerta di servizi sanitari pubblici. Il ricorso al privato e all'intramoenia è, infatti, funzione diretta dello stato della sanità pubblica: nelle altre province laziali, dove il giudizio sulla sanità pubblica è in più casi negativo (per il 38,3% funziona male) rispetto al contesto romano (19,9%), è più ampio il ricorso al privato; a Roma e provincia, invece, la situazione è del tutto speculare: la percentuale di quanti valutano positivamente l'offerta pubblica di servizi sanitari sale al 42,7% (si ferma al 20,1% nelle altre province) e di contro cala sensibilmente la domanda di cure presso i privati o l'intramoenia.

Oltre a questa considerazione, sembra dai dati, che l'offerta di servizi sanitari erogati dalle varie Asl del Lazio sia abbastanza sperequata, tra un centro (Roma) ben servito e una periferia che invece mostra segni di affaticamento. Se, tuttavia, differiscono nettamente le *performances* che si rilevano dalle valutazioni espresse dagli utenti, questi ultimi tornano a concordare quando il giudizio verte più sul merito della sanità pubblica, ed in particolare su quelli che sembrano essere i suoi "mali".

Tra questi, i lunghi tempi di attesa per accedere ai servizi sono l'aspetto che più colpisce chi è chiamato ad esprimere un giudizio sulla sanità pubblica, probabilmente perché è il parametro di più immediato confronto, e certamente quello che marca la differenza sostanziale con la sanità privata. È questa, infatti, una criticità segnalata tanto a Roma (55%), quanto nelle altre province (53%), e in questa fase costituisce l'aspetto di gran lunga più problematico della sanità pubblica, oltre a rappresentare, accanto a quello economico, l'aspetto più rilevante di fronte alla decisione di rivolgersi ai presidi sanitari pubblici oppure a quelli privati o in intramoenia (fig. 16).

Fig. 16 - Giudizio espresso dalle famiglie sulla sanità pubblica, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

Infatti, è fondamentale questo il motivo per cui le famiglie hanno fatto ricorso a visite private o intramoenia negli ultimi due anni: pur di non affrontare i lunghi tempi di attesa previsti nel pubblico per accedere alle prestazioni (nell'84,9% dei casi in provincia di Roma, nel 75% nelle altre province), le famiglie hanno preso in considerazione, e percorso, la strada della sanità privata pagando di tasca propria prestazioni che sarebbero state erogate anche dal servizio sanitario pubblico, sebbene con tempistiche differenti.

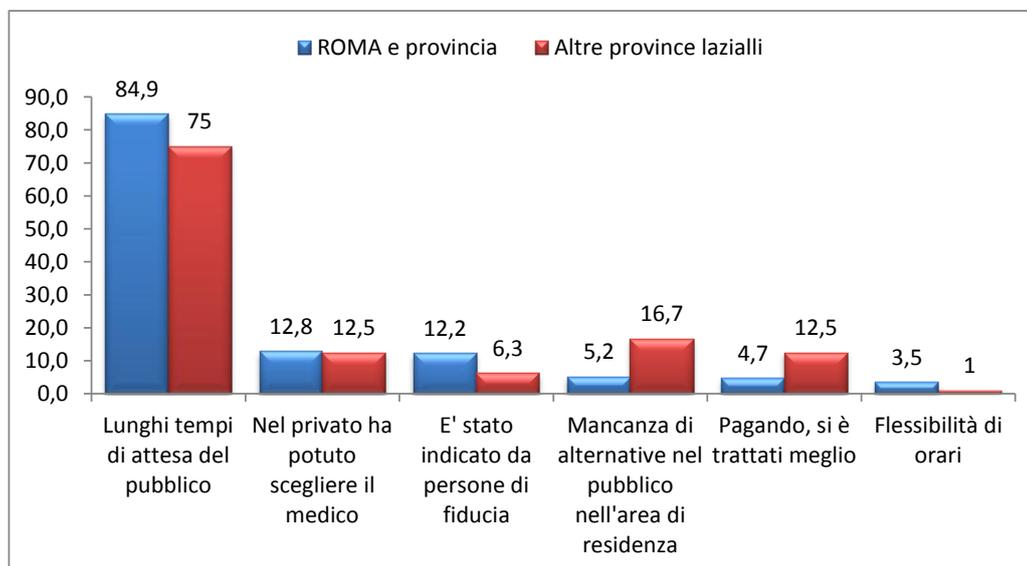
Si caratterizza, questa, come una dimensione che gli utenti laziali mostrano di avere particolarmente a cuore, e al tempo stesso, un fattore di competizione molto efficace in una logica di miglioramento sia dell'offerta dei servizi sanitari, sia delle soluzioni proposte dai sistemi di welfare integrativo.

In effetti, a giudicare dalle altre risposte fornite dagli intervistati che hanno fatto ricorso alla sanità privata o intramoenia negli anni scorsi, sembra che la competizione tra pubblico e privato si giochi più sul piano della capacità di presidiare il fabbisogno e offrire servizi al territorio, non dovunque omogenea e comunque non sempre in grado di farsi carico del fabbisogno emergente, che della qualità delle prestazioni erogate.

Ad uno sguardo più ampio, infatti, l'offerta di servizi sanitari da parte del privato sembra calibrata meglio di quella pubblica, e certamente più in grado di far fronte al carico di prestazioni proveniente dal territorio, quando non proprio unico presidio cui rivolgersi, come dimostra il 16,7% delle famiglie che nelle altre province, ad esclusione di Roma, si è rivolto a strutture private o in intramoenia per mancanza di alternative nel pubblico nell'area di residenza.

Sono relativamente contenuti, invece, quanti fanno riferimento ad aspetti più qualitativi: per circa il 13% il valore aggiunto del privato sta nella possibilità di scegliere il medico che eroga le cure; per circa il 12,2% dei residenti in provincia di Roma è l'elemento fiduciario, il passaparola tra conoscenti a consigliare o indurre le famiglie a rivolgersi a strutture private per le cure; per il 12,5% degli intervistati che risiedono nelle altre province, invece, resta valido il pregiudizio per cui a fronte di un pagamento diretto e prossimo al valore di mercato si è trattati meglio (fig. 17).

Fig. 17 -Motivazioni per cui negli ultimi due anni le famiglie hanno fatto ricorso alla sanità privata o intramoenia, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2014

3.2. Più personalizzazione e semplificazione per far crescere la domanda

Quella di acquistare polizze sanitarie per assicurarsi di fronte al rischio di insostenibilità delle spese per cure sanitarie e assistenza e poter accedere ad un ventaglio più ampio di strutture e prestazioni, peraltro tagliando i tempi di attesa previsti nel pubblico, si profila come una scelta oggi particolarmente interessante per i nuclei familiari, anche in considerazione dei servizi accessori che spesso possono essere associati alle coperture sanitarie di base. È questa, tra l'altro, una leva decisiva per modulare e personalizzare l'assicurazione sanitaria in base alle specifiche esigenze del contraente, e completare l'offerta di servizi a fronte di una integrazione del premio assicurativo.

La soluzione certamente più apprezzata dalle famiglie laziali che hanno aderito ad un fondo o ad una assicurazione sanitaria integrativa, o intendono farlo in futuro, riguarda la possibilità di estendere la copertura sanitaria a

tutto il nucleo familiare del contraente, a fronte di un'integrazione del premio. Lo indica il 41,5% degli intervistati residenti a Roma e provincia e il 54,5% nelle altre aree della regione.

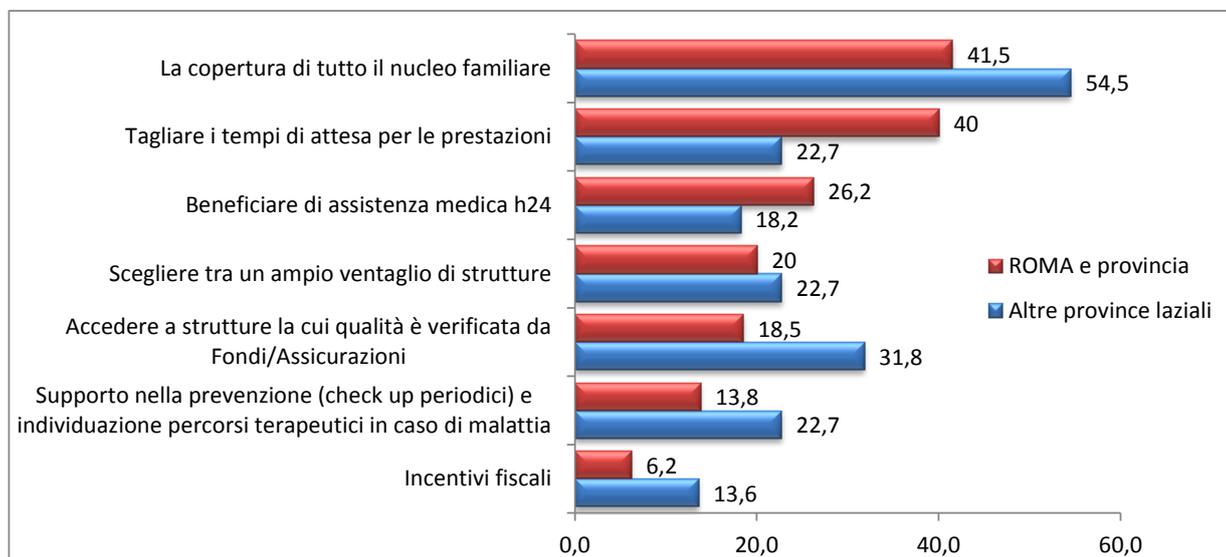
Se è questo il servizio accessorio più apprezzato tra quelli offerti all'interno dei pacchetti di assicurazioni sanitarie integrative, il quadro appare molto diversificato a livello regionale quando si sondano le opinioni rispetto alle altre possibilità di personalizzazione delle polizze sanitarie.

Nell'area romana, è la possibilità di tagliare i tempi di attesa per le prestazioni (40%) che coagula un forte interesse tra gli aderenti o i potenziali aderenti a forme di sanità integrativa, e sebbene molto distanziata, segue quella di beneficiare di assistenza medica continuativa 24 ore su 24 (26,2%), a dimostrazione di un accesso alla sanità che si mostra talvolta difficoltoso, e al quale si tenta di ovviare anche attraverso la stipula di assicurazioni private.

Nelle altre province, invece, l'offerta di welfare integrativo tende piuttosto ad arricchirsi di contenuti di tipo qualitativo, sostanzialmente finalizzati ad elevare il livello delle prestazioni sanitarie fruibili dagli utenti e instaurare con i presidi in convenzione una relazione più continuativa e di tipo consulenziale, tendenzialmente sostitutiva del servizio sanitario pubblico. Infatti, riscuotono un grande successo la possibilità di accedere a strutture convenzionate, la cui qualità sia previamente verificata e "certificata" dai fondi sanitari o dalle assicurazioni (31,8%), oppure quella di poter beneficiare di assistenza nella prevenzione con *check-up* periodici consigliati, e di ricevere supporto nell'individuazione, in caso di malattia, di opportuni percorsi terapeutici (22,7%) (fig. 18).

Scarso interesse, invece, suscita la possibilità di accedere ad incentivi fiscali per chi sceglie di aderire ad un fondo sanitario o ad una polizza per malattia, evidentemente perché l'accesso a forme di welfare integrativo non può essere stimolato più di tanto attraverso la leva fiscale, ma piuttosto offrendo servizi innovativi, inclusivi ed efficaci e, nei limiti del possibile, economici.

Fig. 18 -I servizi accessori ritenuti particolarmente interessanti dalle famiglie laziali che hanno aderito a fondi/assicurazioni sanitarie integrative, val. %



Il totale potrebbe non essere uguale a 100 in quanto erano possibili più risposte

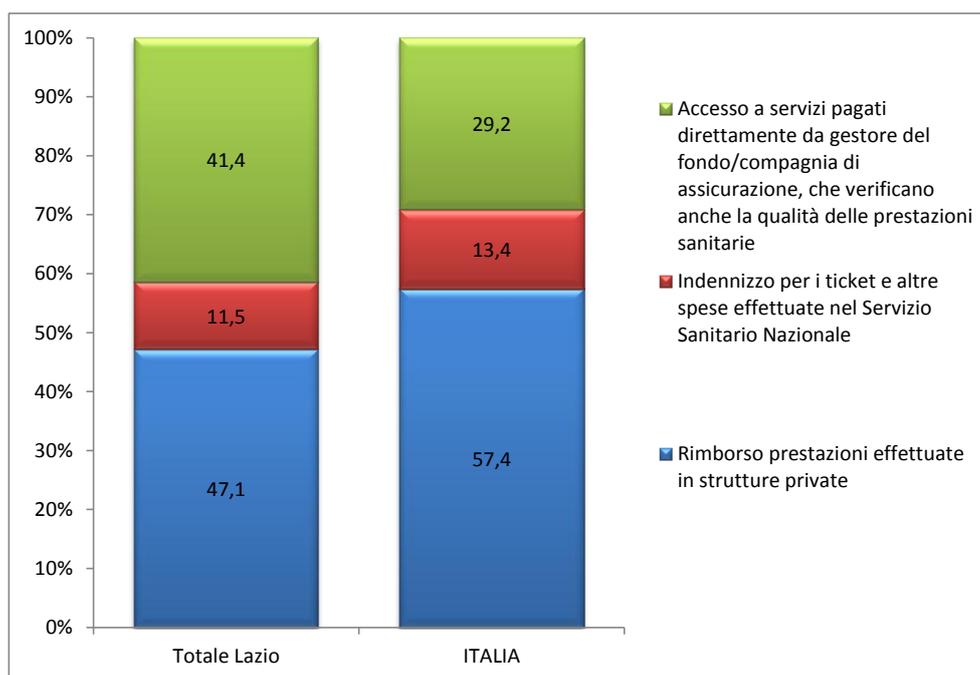
Fonte: indagine Censis, 2014

Un'altra direttrice interessante per cogliere l'approccio al welfare integrativo che si profila nel Lazio risiede nella spiccata esigenza di semplificazione che manifestano coloro che hanno sottoscritto una polizza sanitaria o intendono farlo entro breve. Tra le opzioni di funzionamento previste per le assicurazioni sanitarie, infatti, si rilevano nel Lazio delle preferenze tendenzialmente differenziate rispetto al resto del Paese, che derivano da un approccio tendenzialmente più pragmatico.

Se a livello nazionale (57,4%), come anche in quello regionale (47,4%), prevale la formula del rimborso delle prestazioni sanitarie di cui l'assicurato ha fruito, nel Lazio l'assicurazione sanitaria integrativa tende ad essere in più casi assimilata ad un pacchetto di servizi completo, che non implichi troppi adempimenti, ma che sostanzialmente dia accesso ad una rete di servizi pagati direttamente dal gestore del fondo o dalla compagnia di assicurazione, i quali ne verifichino anche la qualità delle prestazioni (41,4% rispetto al 29,2% a livello nazionale). Il mercato laziale, pertanto, sembra orientarsi con più decisione verso procedure snelle, che diano accesso ad una scelta di servizi e strutture tendenzialmente ampia e

“certificata” sul piano della qualità: un pacchetto sostanzialmente “chiavi in mano”, che potrebbe lasciar supporre anche la disponibilità a sostenere costi amministrativi e di gestione superiori rispetto alla media (fig. 19).

Fig. 19 -Opzioni ritenute più interessanti dalle famiglie che hanno aderito a fondi/assicurazioni sanitarie integrative, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

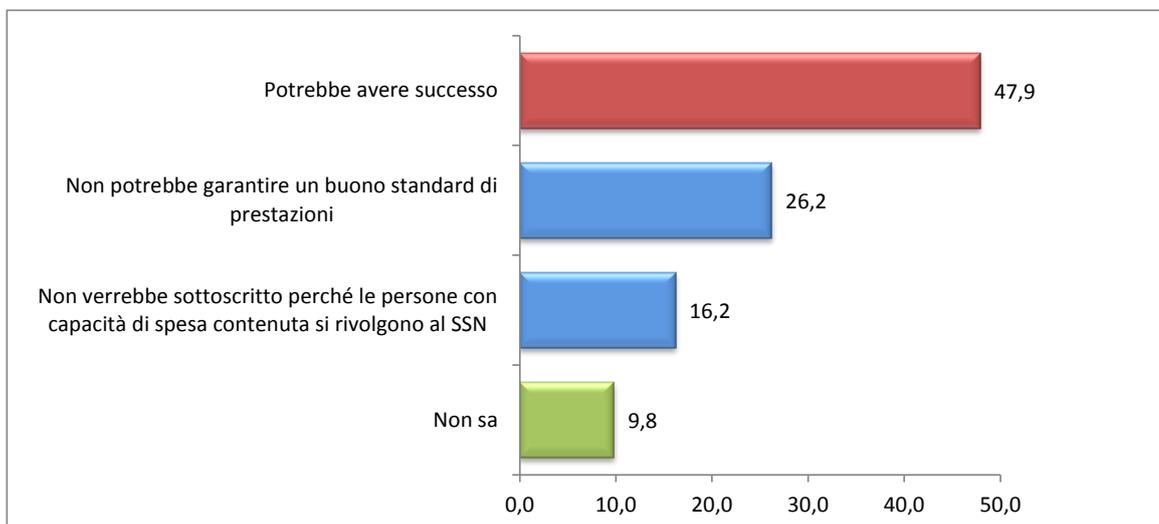
Ma come già dimostrato dalla crisi, il mercato è altamente fluido e segmentato al suo interno, le esigenze della platea di potenziali contraenti mutano rapidamente, e lo stesso avviene per le condizioni economiche delle famiglie. Alla luce di queste variabili di mercato assai più complesse e variegata che negli anni scorsi, anche gli operatori hanno la necessità di adeguarsi e fornire strumenti che meglio possano rispondere alla domanda del mercato.

Sotto questo aspetto, chiamati ad esprimere un giudizio riguardo nuove proposte che, collocate sul mercato, potrebbero integrare l’offerta di strumenti di welfare integrativo disponibili e ampliare la schiera di potenziali aderenti a fondi sanitari integrativi, gli intervistati esprimono giudizi piuttosto netti.

È, infatti, accolta con sostanziale scetticismo la possibile introduzione di polizze sanitarie integrative a costi contenuti e sottoscrivibili solo da alcune categorie di persone, quelle a maggior rischio di marginalità (anziani con reddito basso, giovani con lavoro precario o intermittente, ecc.), e il cui fine precipuo sarebbe quello di allargare i confini del welfare integrativo e includere in esso anche le categorie più in difficoltà nel sostenere le spese sanitarie e ad accedere alle attuali forme di sanità integrativa.

Nonostante il buon proposito, però, all'atto pratico la proposta di un welfare integrativo a costi contenuti appare difficilmente realizzabile, come dimostra il 57,7% di intervistati che esprime un giudizio tendenzialmente negativo. Questi si dividono tra quanti pensano che non verrebbe sottoscritta perché chi ha capacità di spesa contenuta si rivolge direttamente al servizio sanitario nazionale e non prende in considerazione l'ipotesi dell'assicurazione privata (47,9%), e quanti invece, ritengono che un premio poco costoso non sarebbe in grado di garantire un adeguato standard di prestazioni, scoraggiando i potenziali aderenti (9,8%) (fig. 20).

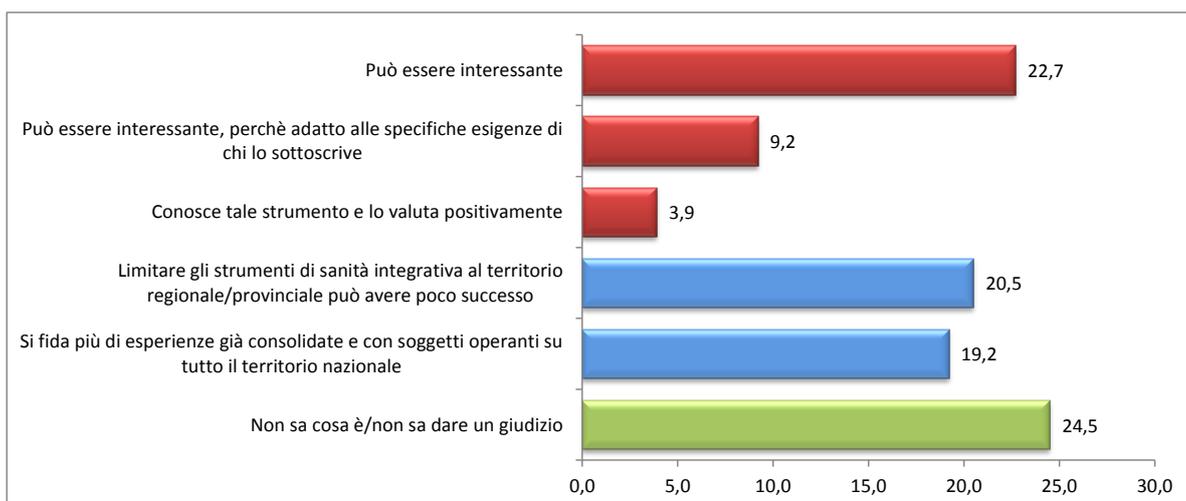
Fig. 20 -Giudizio delle famiglie circa l'ipotesi di istituire una polizza sanitaria integrativa a costi contenuti sottoscrivibile solo da alcune categorie di persone (giovani precari, anziani con reddito contenuto, ecc.), val. %



Fonte: indagine Censis, 2014

Più possibilisti, anche se permane un tendenziale scetticismo, appaiono gli intervistati di fronte alla possibile istituzione di un fondo integrativo sanitario di tipo territoriale, attivato da imprese e lavoratori di una determinata area geografica e a questi riservato, come peraltro già avviene in alcune zone del Paese. Rispetto a questa ipotesi, le opinioni si polarizzano tra chi ritiene un tale strumento interessante, e lo valuta positivamente (35,8%), anche perché adatto alle specifiche esigenze di chi lo sottoscrive, e chi, invece, si mantiene dubbioso (39,7%), soprattutto nell'area romana (43%). Tra questi ultimi, la limitazione territoriale prima ancora di rappresentare un valore aggiunto è percepita come un disvalore suscettibile di minare l'efficienza del prodotto (20,5%) e, in altri casi, ci si fida più di esperienze già consolidate e realizzate da *player* che operano su tutto il territorio nazionale (19,2%, ma a Roma giunge al 22,7%) (fig. 21).

Fig. 21 -Giudizio delle famiglie con capofamiglia occupato o disoccupato, circa l'ipotesi di istituire un fondo integrativo sanitario di tipo territoriale, val. %



Fonte: indagine Censis, 2014