



HEALTH

## Le assicurazioni salute nell'Era Covid

Per Carlalberto Crippa, di [Cattolica Assicurazioni](#), c'è stato un cambio di paradigma. Non più un approccio integrativo ma collaborativo

DI BARBARA ACQUAVITI

▶ **SONO MOLTI GLI STUDI** che hanno cercato di analizzare come sia cambiato il rapporto tra gli italiani e la salute a causa della pandemia. Tutti sono d'accordo su un punto: la crescente difficoltà a usufruire di servizi sanitari e prestazioni mediche per le patologie non-Covid.

Secondo l'indagine promossa dalla fondazione Italia in Salute, questo problema nel 2020 ha riguardato addirittura 35 milioni di italiani, mentre l'Istat ha rilevato come lo scorso anno siano state erogate complessivamente circa 2 milioni di prestazioni indifferibili in meno, con un calo del 7 per cento. Inoltre, secondo l'Outlook Salute Italia 2021 di Deloitte, complice anche la crisi, più di un quarto degli italiani ha rinunciato a cure mediche nell'ultimo

anno per motivazioni economiche, quota che cresce al Sud e nelle Isole.

In questi mesi di pandemia, come dimostrano molte survey, sono infatti emerse negli italiani due tendenze tra loro apparentemente opposte: da una parte un accresciuto interesse nei confronti della salute, dall'altro una ancora più marcata propensione al risparmio. Secondo un recente rapporto della Consob, a fine 2020 la liquidità disponibile è arrivata al livello record

di 1.500 miliardi di euro e “tra il 2019 e il 2020 il tasso di risparmio lordo delle famiglie italiane, pur continuando a rimanere al di sotto della media dell’Eurozona, ha sperimentato un forte incremento (dal 10% al 18%)”.

Di fronte a queste dinamiche in evoluzione, anche le assicurazioni salute hanno dovuto ripensarsi e adattarsi alle nuove richieste dei cittadini.

Anzi, secondo Carlalberto Crippa, direttore Business development & marketing di **Cattolica Assicurazioni**, è in corso un cambio di paradigma. “Bisogna dimenticare – spiega – il concetto tradizionale di assicurazione che di fatto veniva considerata integrativa perché, appunto, integrava la capacità di spesa delle persone andando a rimborsare le spese sostenute per la cura. Adesso è necessario un approccio collaborativo il che vuol dire interagire con tutti gli altri attori della sanità per cercare di intervenire soprattutto prima. Dunque non ex post ma ex ante”. Sulla base di questa convinzione **Cattolica assicurazioni** ha recentemente lanciato un nuovo prodotto, Active benessere, realizzato in collaborazione con Generali Welion, che offre percorsi personalizzati, e anche servizi finalizzati al miglioramento dello stile di vita e del benessere fisico.

In questo senso, ovviamente, la prevenzione è prioritaria. Ma ancora una volta i dati dell’ultimo

anno non sono confortanti. Un’indagine realizzata dall’Osservatorio Sanità di UniSalute con Nextplora racconta che nel 2020 quasi un italiano su cinque (18%) non si è mai rivolto al proprio medico di base mentre uno su tre (31%) non ha svolto gli esami del sangue di routine.

E, invece, secondo Crippa è proprio su questo aspetto che si può sviluppare la collaborazione tra tutti gli attori. “Fare prevenzione – sostiene – ha un interesse comune win-win: interessa innanzitutto il cittadino che investe in qualità della vita futura. Migliora la sostenibilità del business per la compagnia assicurativa, perché avere dei clienti che fanno prevenzione riduce sinistri e costi nel lungo periodo. Interessa il pubblico, perché anche qui porta dei benefici di



### CARLALBERTO CRIPPA

**Da dicembre 2020 è responsabile della direzione Business development & marketing, con responsabilità sulle strutture Multichannel nel marketing, client strategy e business development & partnerships. Precedenti esperienze in Capgemini Consulting e Accenture**

miglior equilibrio del sistema sanitario. E la prevenzione è la classica area in cui il pubblico ha bisogno di aiuto perché dovendosi concentrare sempre sulle emergenze e sulla cura, spesso ha risorse limitate per questo”.

Da qui, la scelta di fare un accordo “scientifico e culturale” con la Confederazione dei distretti sanitari della Regione Veneto. “Con loro – sottolinea ancora Crippa – abbiamo costruito dei percorsi di prevenzione che si basano su data analytics personalizzati per ogni nostro cliente, a cui così riusciamo a dare una guida e un orientamento a fare correttamente la prevenzione, abbinando servizi pubblici e privati”.

È questo il punto di vista che è emerso anche nella relazione annuale 2021 dell’Ania, nella quale si sottolinea come “una pandemia globale” sia “considerata, da tutti gli stakeholder, sostanzialmente impossibile da coprire con un programma assicurativo, almeno attingendo ai soli mercati privati”. Per l’associazione una possibile soluzione potrebbe risiedere proprio in una “ripartizione delle perdite, attraverso una partnership tra pubblico (Stato) e privato (assicurazioni), in modo da fornire una protezione finanziaria contro i rischi che esulano dalla capacità degli assicuratori privati (e dei riassicuratori)”.

Tra le abitudini che hanno preso piede causa Covid, poi, c’è anche quella della

telemedicina. Secondo un sondaggio realizzato da Captterra, l’86% degli italiani l’ha utilizzata per la prima volta dopo l’inizio della pandemia e il 71% ha dichiarato che continuerà a farlo anche in futuro.

Anche in questo caso, **Cattolica Assicurazioni** ha deciso di inserire in Active benessere un servizio di teleconsulto o videoconsulto attivo 24 ore su 24. “Noi sappiamo che le persone spesso non si affidano a consigli professionali perché si basano su Google o amici. Invece, avere uno strumento di video consulto medico facilmente accessibile è qualcosa che ha un mercato molto promettente. Altro aspetto importante sono le visite di follow up o di controllo che, per molte patologie in cui non ci sono misurazioni complicate da fare in laboratorio, possono essere facilmente sostituite con video o da remoto”.

Ma se la tecnologia accorcia le distanze, creando una vicinanza virtuale, ancora più importante in questo periodo è stata la riscoperta del valore della sanità sul territorio. “Penso per esempio – dice Crippa – al ruolo del medico di famiglia, spesso primo punto di ingresso nel sistema salute. La pandemia ha fatto riscoprire a tutti quant’è importante avere dei punti di riferimento chiari e vicini, sul territorio o comunque facilmente raggiungibili. E questo vale per la medicina così come per l’assicurazione, sempre più al servizio delle esigenze del cittadino”. ■