

SALUTE, GLI ATTORI FACCIANO SISTEMA

NEGLI ULTIMI ANNI IL RAMO SALUTE HA REGISTRATO UNA FORTE CRESCITA: SECONDO MARCO MAZZUCCO, AD DI BLUE ASSISTANCE E DIRETTORE VITA & WELFARE DI REALE MUTUA ASSICURAZIONI, PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI CITTADINI SERVE OGGI UN PROGETTO IN CUI SSN, SETTORE PRIVATO, COMPAGNIE ASSICURATIVE E PROVIDER POSSANO LAVORARE IN SINERGIA. IN QUESTO, L'INNOVAZIONE TECNOLOGICA PUÒ ESSERE D'AIUTO

di Michele Starace

Dall'avvento del Covid-19, il ramo *salute* ha incontrato una clientela molto più attenta e matura: nel 2024 la raccolta ha sfiorato i 4,7 miliardi di euro e quest'anno registra crescite in doppia cifra, con le previsioni per il prossimo biennio che parlano di un aumento fino a 2 miliardi. Tuttavia, esistono delle criticità che meritano di essere risolte. In particolare, secondo **Marco Mazzucco**, ad di **Blue Assistance** e direttore vita & welfare di **Reale Mutua**, è forte l'esigenza di una concreta integrazione del settore privato nel sistema. "Il nostro Ssn – ha esordito – è uno dei migliori al mondo nell'attività ospedaliera, ma alcune aree, soprattutto nell'extra-ricovero, sono destrutturate. Di conseguenza le persone mancano di punti di riferimento e sono obbligate a rivolgersi al privato, che quest'anno ha gestito oltre 25 milioni di casi". Secondo il manager occorre un cambio di rotta, in cui "il sistema sanitario, il mondo privato, le compagnie assicurative e i provider comincino a lavorare insieme all'interno di un regime fiscale omogeneo".

Un'altra criticità spesso citata è l'incapacità del sistema di fornire risposte alla portata economica di tutti i cittadini.



Marco Mazzucco, ad di Blue Assistance e direttore vita & welfare di Reale Mutua

"Qui – ha osservato – la tecnologia può darci un grande aiuto. Oggi esistono strumenti che aiutano ad avvicinare la salute privata ai meno abbienti". Per Mazzucco, però, c'è bisogno di ripensare l'offerta assicurativa, integrandola con i servizi, "è così che si raggiunge il maggior numero di persone: l'offerta salute non deve limitarsi a un semplice rimborso delle spese mediche ma avere forme che siano alla portata di tutti".

L'OPPORTUNITÀ DELLE SOLUZIONI COLLETTIVE

Un'altra via per raggiungere un numero maggiore di persone passa per le aziende o i fondi sanitari, in una logica di collettività che evita la selezione del rischio. "Oggi il welfare è tenuto in grande considerazione dai dipendenti, e per noi è un canale verso le imprese su cui si può lavorare". Nelle aziende, inoltre, è più facile portare i percorsi di prevenzione che interessano tutto il sistema.

Nell'opinione di Mazzucco, questo non significa ridimensionare la posizione degli agenti, che continuano a rappresentare un anello fondamentale della catena: "soprattutto nella loro funzione consulenziale ed educativa, utile a far conoscere tante soluzioni ancora poco note".

In conclusione, il manager ha citato l'importanza dell'innovazione tecnologica per Blue Assistance. "Oggi più del 50% delle prese in carico sono fatte in *full automation*, e puntiamo al 70%. L'AI – ha concluso – ci aiuta molto nei processi di *sentiment analysis* e nella relazione con il nostro network". Grazie a un algoritmo, infatti, la società di **Reale Group** riesce a interfacciarsi agilmente con le oltre 8.000 strutture presenti sul territorio.