

Molti italiani non riescono a far fronte alle spese mediche

Se la polizza conta

di Sergio Sorgi*

La **protezione del reddito** e del patrimonio è alla base della piramide di soddisfazione dei bisogni di una famiglia. Questo è tanto ovvio quanto ancora distante dai comportamenti commerciali dei principali attori della consulenza finanziaria.

Il consulente in Italia è infatti troppo spesso orientato ai portafogli di investimento e poco alla situazione complessiva degli utenti. L'esito è un Paese con pochissime coperture assicurative e scarsa consapevolezza sui propri bisogni. Eppure, la misura delle spese sanitarie che escono dalle tasche delle famiglie italiane è sempre più rilevante. Censis ci informa proprio in questi giorni che nel 41,7% delle famiglie almeno una persona in un anno ha dovuto rinunciare a una **prestazione sanitaria**. Inoltre, gli italiani pagano di tasca propria il 18% della spesa sanitaria totale - cioè, oltre 500 euro pro capite all'anno. Basti pensare che la sola assistenza privata domiciliare ha un costo mensile superiore ai 1.500 euro. Vogliamo evidenziare, nuovamente, che i **bisogni di copertura assicurativi** sono rilevanti e che sarebbe



Nel 41,7% delle famiglie almeno una persona in un anno ha rinunciato a un servizio sanitario. E l'assistenza privata...

bene misurarli con cura. Per questo, la fase che confronta i desideri e le disponibilità, e che si chiama tecnicamente "definizione del fabbisogno" è importante, e non va sottostimata. Un fabbisogno si definisce identificando per quanto tempo dobbiamo proteggerci e quali sono le necessità di rendita o capitale da assicurare. La quantità di assicurazione da ricercare deriva dal confronto tra ciò che mi servirebbe e ciò

che ho già. A questo punto, quel che ci aspetteremmo è che il mercato assicurativo sia pronto a darci una copertura personalizzata. Purtroppo, tuttavia, il mercato dell'offerta tende sempre più alla standardizzazione e ad offrire coperture "ombrello", che cercando di considerare un po' di tutto non riescono a proteggere del tutto quasi nulla. Questo appare ancor più paradossale se si pensa che la tecnologia consente calcoli ed elaborazioni puntuali "a costo zero" e pertanto l'evoluzione dai tariffari "di carta" a quelli elettronici avrebbe dovuto consentire una grande personalizzazione. Invece, nell'epoca delle misure accuratissime, i sarti vanno sparendo e predominano le taglie fisse se non le coperture small, medium e large. Questo non deve disincentivare i comportamenti di acquisto delle famiglie. Crediamo però che sia giunta l'ora di mettere in sincronia la **necessità di coperture personalizzate** con la produzione di coperture standardizzate. Diversamente, la stessa consulenza diviene teorica, perché individua con esattezza fabbisogni che non potranno che avere una soddisfazione approssimata.

*Progetica