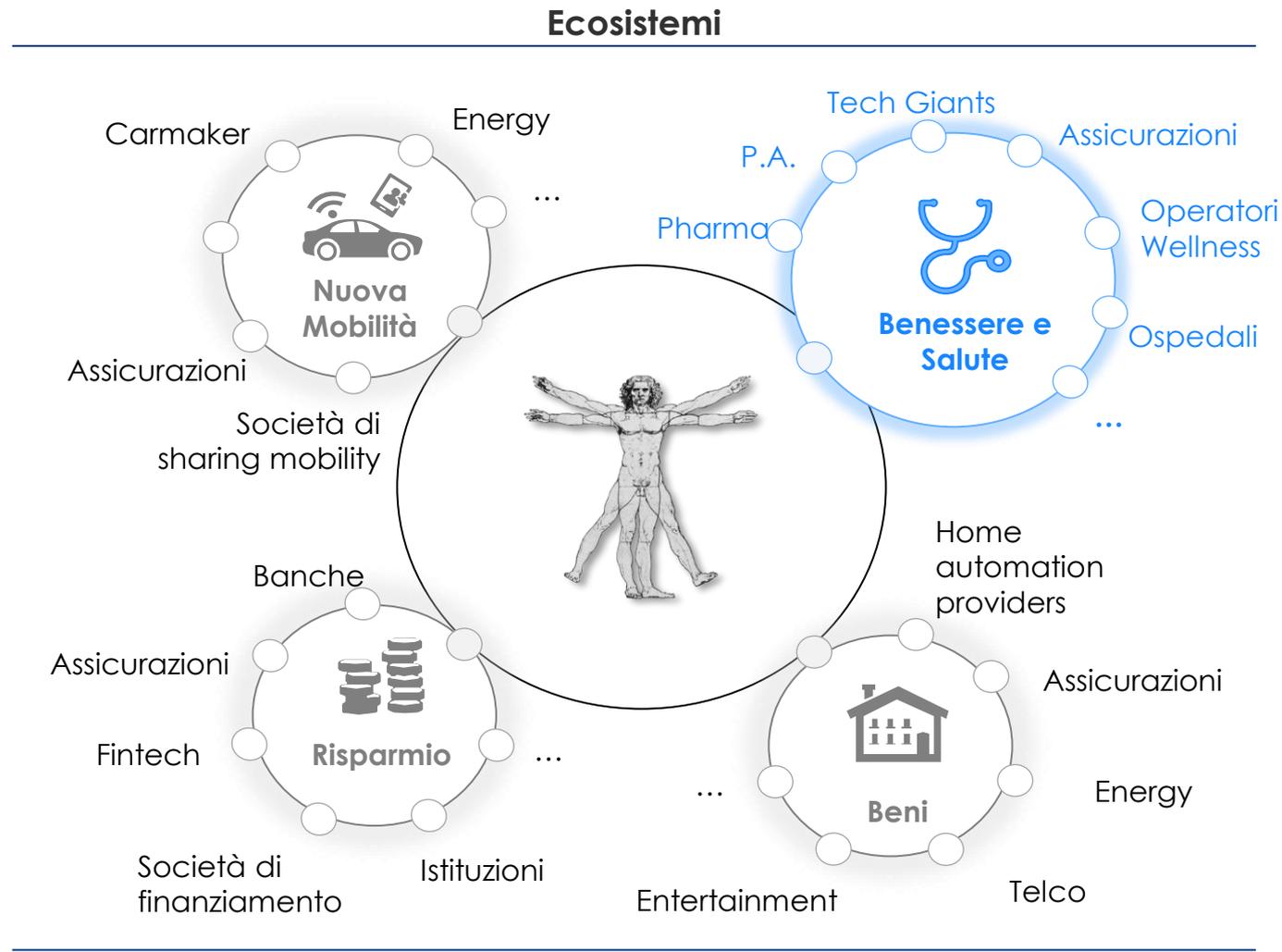




L'evoluzione dei prodotti sanitari

30 Marzo 2023

L'attuale contesto di mercato vede il progressivo sviluppo di una serie di ecosistemi, che nascono per effetto di cambiamenti sociali



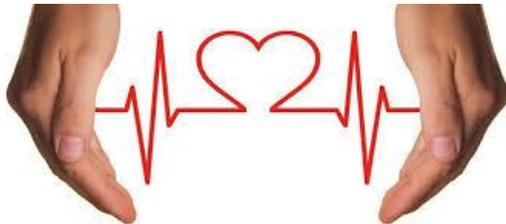
L'ambito della protezione della salute è caratterizzato da tre elementi che in prospettiva genereranno un aumento della spesa

Crescita della domanda di protezione salute

- I bisogni **Salute** sono in evoluzione e **rimangono centrali e rafforzate nella vita delle persone** anche per effetto delle necessità emerse nel periodo pandemico :

#1 **Bisogno per importanza**

#1 **Bisogno per propensione di spesa**



Evoluzione del contesto Salute

- Il **contesto** è in **profondo cambiamento**, a seguito di **fenomeni locali** (es. trend demografici, difficoltà del SSN)...



- ...e **fenomeni globali** (da rimborsi prestazioni a erogatori di cure, da ospedalizzazione a soluzioni domiciliari)

Sviluppo dell'ecosistema Salute

- Il contesto competitivo muta: entrano **nuovi operatori non specializzati** lungo la value chain Salute e si sviluppa il concetto di «**ecosistema**»

Google

amazon.com
and you're done.

...

Attesa per un aumento nei prossimi anni della spesa salute ed in particolare della spesa privata

Crescita della domanda di protezione della salute



Nel **2021** la **spesa sanitaria pubblica (SSN)** è stata pari a circa **127 miliardi** di euro **(+3% tra 2012/2021)**



Nel **2021** la **spesa diretta** sostenuta dai **cittadini** (c.d. spesa out of pocket) è **stata di oltre 36 miliardi** di euro **(+8,2% tra 2012/2021)**



Nel 2021 la **spesa intermediata dalla sanità integrativa** è stata pari a **4,5 miliardi** di euro **(+43% tra 2012/2021)**



La capacità del SSN di erogare servizi **non è tornata ai livelli pre-pandemia**; nel **2022** si stima una **riduzione del 15% rispetto al 2019** della **capacità di erogare prestazioni sanitarie** a causa di carenza personale medico-infermieristico con conseguente ulteriore allungamento delle liste di attesa **a fronte di richieste delle persone in aumento di oltre il 25% sempre rispetto al 2019**

Cambiamento del comportamento dei cittadini, che nel tempo **mostrano più attenzione agli aspetti della propria salute** (anche per il trend demografico di progressivo invecchiamento della popolazione) e a fronte di una difficoltà del Servizio Sanitario Nazionale a intercettare la domanda, **umentano il ricorso alla spesa privata** e quella **intermediata da polizze sanitarie**

Evoluzione del contesto salute

FENOMENI LOCALI



Limitati investimenti di SSN

Spesa stagnante (2019-21 +1,1%)¹. Al 2019 il 74% della spesa sanitaria italiana è finanziata con fondi pubblici (inferiore vs EU: 80%)²



Trend demografici

Nel 2021 **tasso di natalità più basso** di sempre (meno 400k)
Nel **2050** 20 mln **over 65 (+44% vs '21)** e 26 mln di **cronici (+9% vs '21)**³



Riduzione medici di base

Nel **2028 -50% MMG** vs '21 (43k) per pensionamento e ridotta sostituzione⁴

Impatti sul sistema salute

Limitata copertura delle «non acute»

Tempo medio di attesa per **visita di 55 gg** al 2019⁵

Tempo medio salito a **172 gg** a causa della **pandemia**⁵

FENOMENI GLOBALI



FROM VERTICAL OFFER TO ECOSYSTEMS

Da offerta a silos a sviluppo di ecosistemi per coprire il bisogno Cliente a 360° (es. ingresso assicurazioni in gestione delle cure)



FROM VOLUME TO VALUE

Da rimborsi per prestazione/volumi a logiche basate sul valore delle cure lungo il ciclo di vita del paziente



FROM PATIENT TO CUSTOMER

Attenzione al paziente/cliente con arricchimento della «esperienza salute» con servizi e caring



A SWITCH TO HOMECARE AND DIGITAL

Passaggio da ospedalizzazione a soluzioni ibride (es: residenze dedicate) o domiciliari



PERSONALISED EXPERIENCES

Progressiva riduzione dei costi di personalizzazione di cure (oggi a beneficio di pochi) sulla base delle esigenze del singolo



WOMEN AS DRIVERS IN HEALTHCARE

Donne principali utenti salute (+33% visite), con aspettative di vita più lunga (4.1 anni) e caregivers bimbi/ anziani



ACTIVE AGEING

Attenzione all'attività fisica e al benessere anche durante la fase di invecchiamento (periodo in salute più lungo)



I trend sono accentuati ed accelerati da Covid e dagli interventi di PNRR



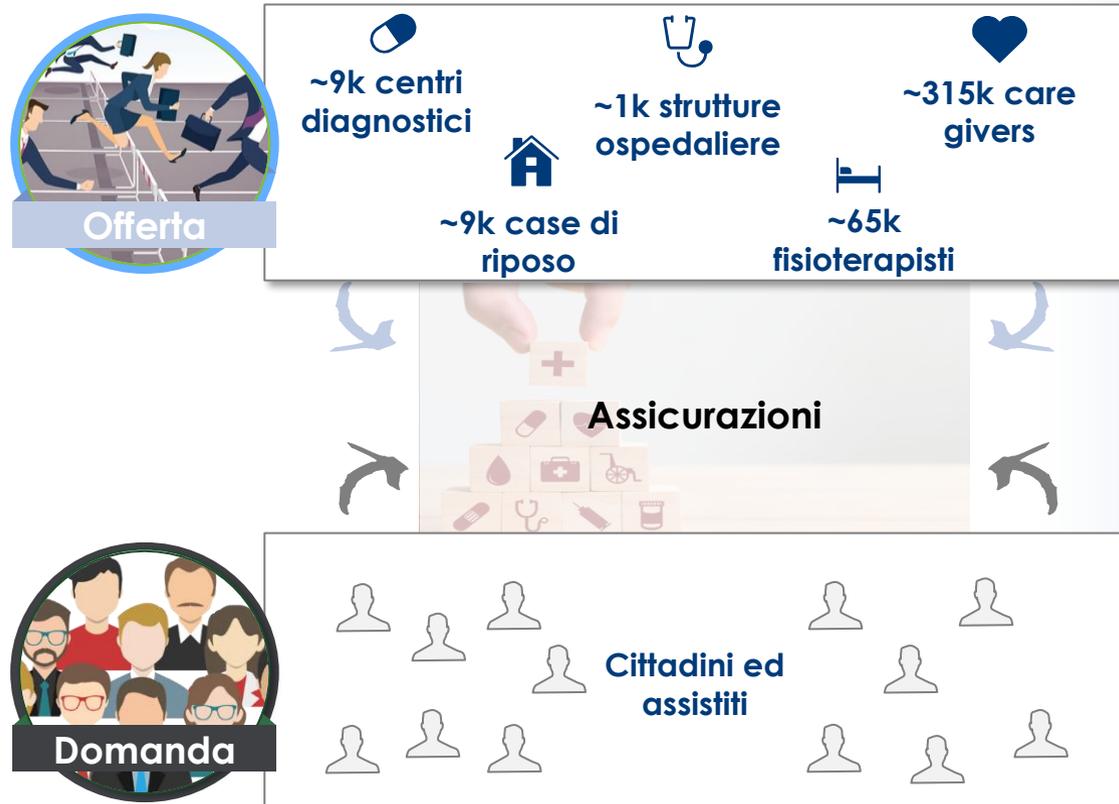
**INTESA SANPAOLO
RBM SALUTE**

Il bisogno Salute si è ampliato (non solo cura, ma anche stile di vita e prevenzione) e stanno entrando nell'arena competitiva una moltitudine di player di settori diversi



Anche operatori di settori come utility ed energy stanno valutando di entrare in questo mercato capitalizzando la base clienti

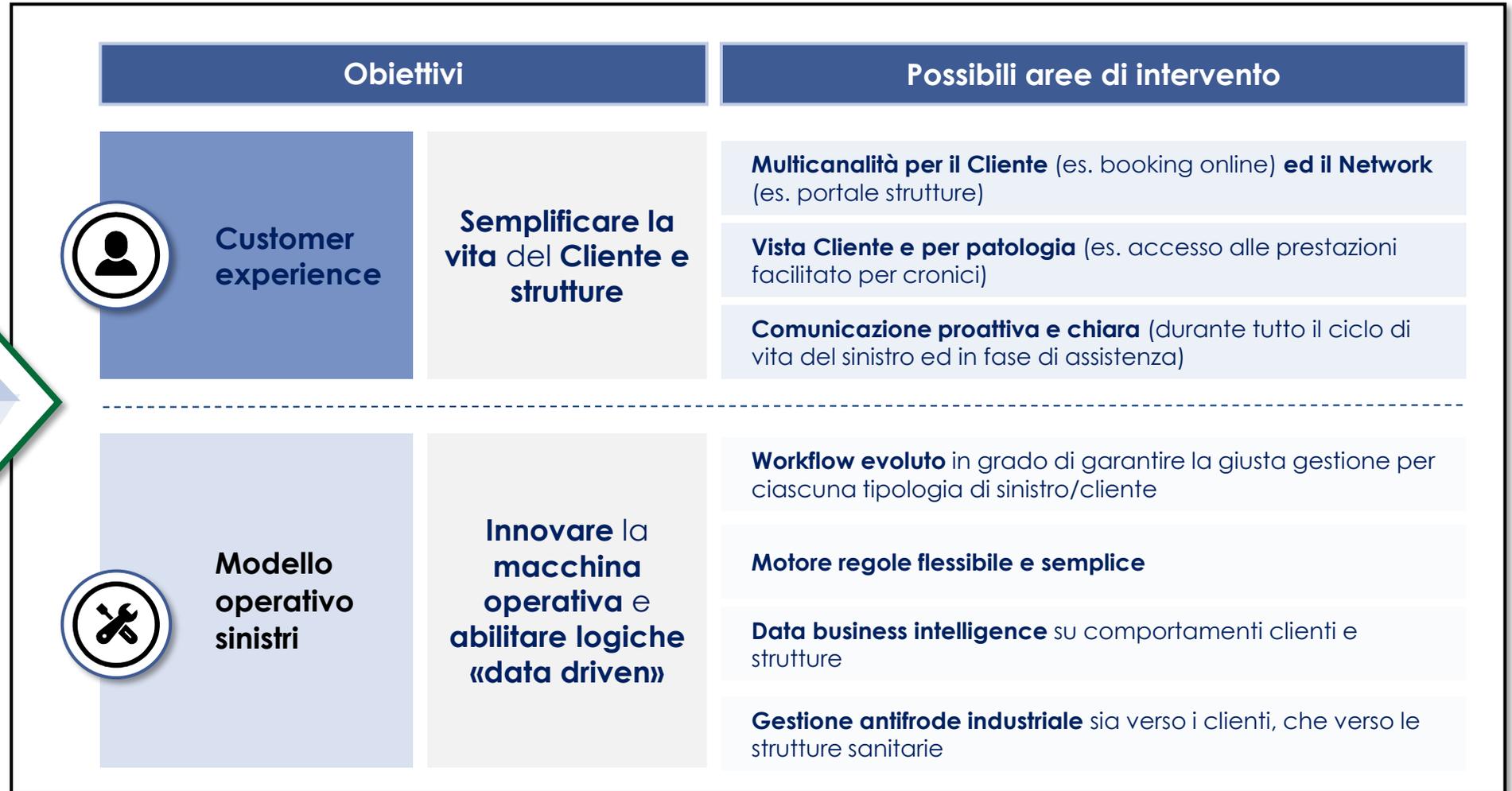
Le assicurazioni si pongono tra domanda e offerta, e sono quindi nelle condizioni ideali per generare innovazioni su almeno 3 ambiti di intervento



1	INNOVAZIONE OPERATIVA E DEI SINISTRI
2	GESTIONE INNOVATIVA NETWORK SANITARIO
3	SERVIZI INNOVATIVI

Le compagnie stanno lavorando sul modello operativo dei sinistri concentrandosi su 2 principali obiettivi

È possibile **innovare il modello operativo** anche capitalizzando le **nuove tecnologie**



L'elemento portante della sanità integrativa è l'evoluzione della relazione con le strutture sanitarie

1	INNOVAZIONE OPERATIVA E DEI SINISTRI
2	GESTIONE INNOVATIVA NETWORK SANITARIO
3	SERVIZI INNOVATIVI

Partnership in logica Value-based

B

Convenzionamenti in logica **value-based healthcare** normando la **relazione con le strutture** sull'**intero percorso di cura del paziente** e non sul singolo evento (e.g. rimborsi connessi alla qualità del percorso/ esito su branche mediche rilevanti come ortopedia e cardiologia)

Attivazione Network «Leggeri»

C

Creazione di un **network leggero** a supporto di quello tradizionale facendo leva anche su strumenti e tecnologie digitali (e.g. videoconsulto, telemedicina, medicorner) che consentano di offrire ai propri clienti **accesso da remoto** e **disponibilità 24/7**

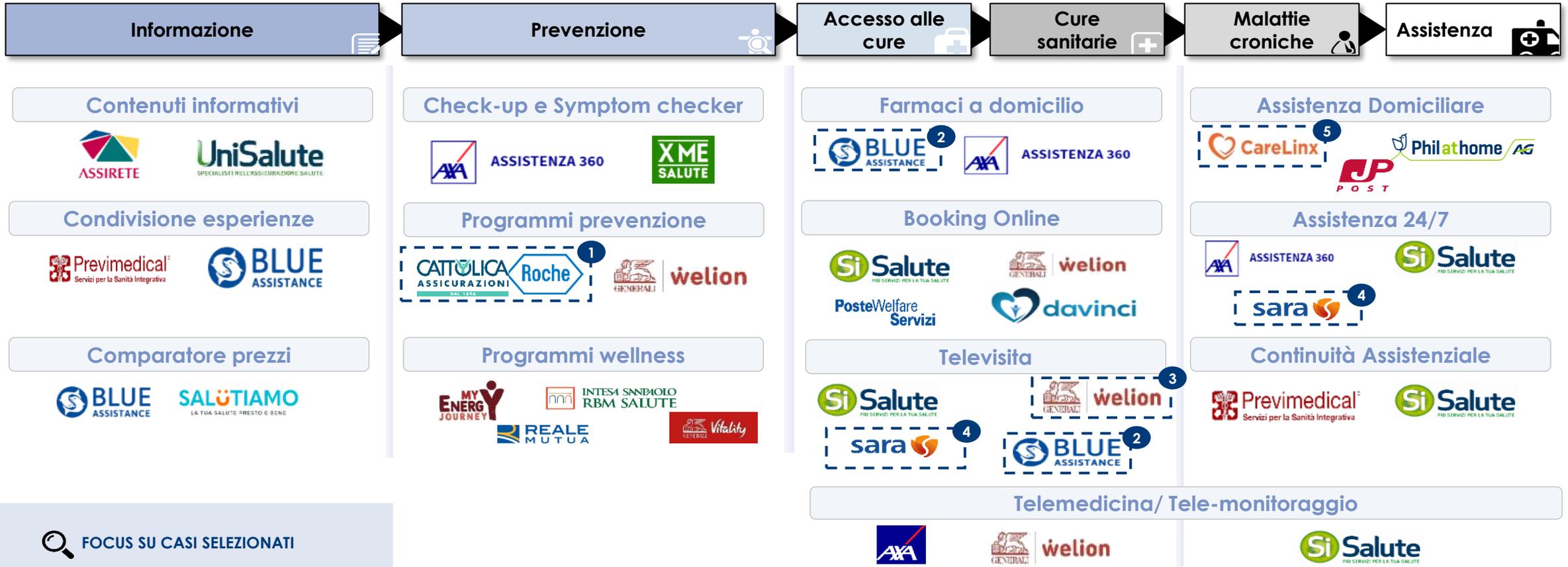
Integrazione a valle (network proprietario)

D

Acquisto di **strutture sanitarie** per lo **sviluppo** di un **network proprietario** al fine di garantire il **massimo presidio** del cliente diventando partner lungo tutto il **percorso di cura** (al momento ridotte sinergie con il business assicurativo)

- 1 INNOVAZIONE OPERATIVA E DEI SINISTRI
- 2 GESTIONE INNOVATIVA NETWORK SANITARIO
- 3 SERVIZI INNOVATIVI

Servizi innovativi: i player stanno sviluppando soluzioni lungo tutta la catena del valore



FOCUS SU CASI SELEZIONATI

1 Servizio dedicato agli assicurati che soffrono di **malattie oncologiche**: consente di sottoporsi ad un **test di profilazione genomica** per personalizzare il percorso di cura

2 **Piattaforma** che offre servizi di:

- **Consegna di farmaci a domicilio**
- **Prestazione a domicilio** (es. invio medici specialisti)
- **Video-consulti** con specialisti

3 **Piattaforma online** che offre ai clienti Carrefour **servizi salute** di **Welion Card** (accesso a strutture sanitarie a tariffe agevolate e **Teleconsulto 7gg su 7** attraverso WelionApp)

4 **Prodotto** a servizio per **Over65**, che prevede **prestazioni e servizi per tutela dagli inconvenienti** tipici di questa età (es. **videoconsulto** medico con uno specialista 7 gg su 7, servizi di **conciergerie 24/7**, ...)

5 **Marketplace** per trovare **assistenti sanitari** in grado di fornire **servizi domestici e assistenza infermieristica** qualificata. Gestione attività amministrative e **monitoraggio paziente** tramite app

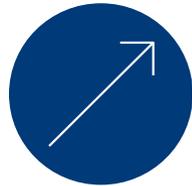
Possibile evoluzione dei prodotti e servizi sanitari

- La Pandemina ha accelerato l'interesse verso forme di protezione e di tutela, principalmente in ambito salute e previdenza
- La qualità della vita è diventata una priorità soprattutto per le fasce di età medie e medio alte

Drivers di evoluzione



L'offerta di **soluzioni di protezione salute** deve evolvere in ottica di **LifeCycle**, sviluppando **prodotti flessibili e modulari** che possano essere ritagliati a seconda delle **esigenze specifiche** che si manifestano nei diversi periodi della vita



Le **nuove soluzioni assicurative** dovranno **trasformarsi da strumento di gestione delle emergenze a strumento di pianificazione lungo l'intero ciclo di vita delle persone** che sono chiamate a pensare già oggi a una **logica di protezione rivolta al futuro e quindi "ora per allora"**



Un aspetto centrale sarà rappresentato dai **servizi offerti in bundle all'offerta assicurativa: non più solo una logica di rimborso, ma una logica di servizi integrati sui bisogni più importanti di protezione** dedicati alla **prevenzione alla cura, all'assistenza, al benessere** (assistenza, telemonitoraggio da remoto dei dati per i pazienti cronici o fragili, servizi di telemedicina con un'attenzione ai processi di cura che intervengono prima, durante e dopo la prestazione sanitaria)