



SEMINARIO



Welfare di cura e non autosufficienza:
partire dai bisogni reali per costruire
un'offerta integrata tra pubblico e privato

Le risposte del mercato: la logica dell'integrazione
dei servizi e delle coperture come soluzione alla
gestione di un rischio complesso

Intervento: Claudio Raimondi, Zurich–4Care

Il contributo di Zurich4Care ai bisogni delle famiglie

Una innovativa soluzione attuariale

Con Il modello  |  abbiamo messo in campo le cose che sappiamo fare meglio: **l'analisi e la gestione del rischio attuariale** questo è il nostro mestiere, e questo è, principalmente, il nostro contributo.

Una intuizione attuariale, basata sulla tecnica attuariale delle Assicurazioni Sociali, **che mettiamo a disposizione dei fondi pensione e dei fondi sanitari per “aumentare e non sostituire”** il valore di ciò che questi attori già fanno molto bene per i loro iscritti

Limiti e opportunità nella diffusione di soluzioni LTC

Retail



Mercato polizze individuali limitato da:

- Premi elevati
- Formalità sanitarie
- Limitata accessibilità del prodotto



Collettive



Polizze acquistate da Enti per tutti i loro iscritti/dipendenti
Mercato limitato da:

- Disponibilità economiche contraente (Fondo /Azienda)
- Proposta limitata al target e non ai familiari
- Limitata portabilità

Convenzione Collettiva con facoltà di adesione individuale



Il modello **ZURICH** | **Care** recupera il valore della mutualità per rendere efficiente la soluzione assicurativa attraverso la distribuzione del rischio fra "tanti".

Il modello prevede la proposizione della assicurazione a gruppi omogenei di persone, veicolata attraverso un Ente Aggregatore. Ad esempio un Fondo per i suoi assistiti, un'azienda per i suoi dipendenti, ecc.

Questa formula permette ad singolo individuo, di accedere alla proposta fatta alla collettività, con un gran risparmio di costo rispetto ad ogni altra soluzione stipulata individualmente, e senza particolari formalità assuntive.

Superamento dei limiti delle Ass. Collettiva

	4Care	Assicurazione Collettiva
Possibilità di mantenere la copertura alle stesse condizioni anche dopo eventuali dimissioni dal posto di lavoro.		
Costi per l'Ente Aggregatore (Fondo, Azienda, ...)		
Visite mediche e questionari richiesti per sottoscrivere la polizza.	Non richiesta (1)	Non richiesta
Possibilità per i parenti stretti dei dipendenti o dei membri di un'associazione aderente di sottoscrivere la polizza.		

Superamento dei limiti di una Individuale

	4Care	Assicurazione Individuale
Possibilità per i parenti stretti dei dipendenti o dei membri di un'associazione aderente di sottoscrivere la polizza.		
Visite mediche e questionari richiesti per sottoscrivere la polizza.	Non richiesta (1)	Richiesta
Premio per l'assicurato	1	10x

Nota: (1) Gli unici prerequisiti sono la soddisfazione di criteri di assicurabilità: (i) essere autosufficienti (ii) non avere tumori diagnosticati e non curati (iii) avere meno di 70 anni (65 per i parenti stretti).

Un modello di semplice attuazione: la Convenzione e la Comunicazione

1) Condivisione offerta

Il Fondo fornisce informazioni aggregate sulla popolazione degli assistiti.

Il costo della copertura viene definito:

- in considerazione della distribuzione media per classi di età e sesso degli iscritti,
- dei possibili rischi cui è soggetto il collettivo,
- della rendita LTC condivisa con l'ente.



2) Convenzione

L'accordo viene formalizzato condividendo:

- il prezzo,
- le garanzie,
- le condizioni
- ed il periodo di campagna



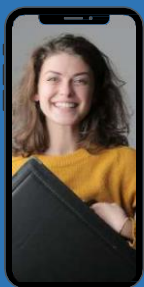
3) Comunicazione agli assistiti e prenotazione

Il Fondo:

comunica agli aderenti il valore della copertura e la possibilità di sottoscriverla individualmente ad un prezzo standard competitivo.

Informa che il periodo di prenotazione è aperto e che la adesione può essere effettuata sulla piattaforma, brandizzata con loghi e colori del Fondo.

Informazione all'iscritto



Monica è informata da una email (o messaggio o social) del suo Fondo/ Azienda che è possibile acquistare individualmente una copertura LTC. La copertura è in aggiunta alle eventuali garanzie previste dalle prestazione del Fondo o dai benefit aziendali.

La copertura aggiuntiva potrà essere attivata solo nel caso in cui il numero di partecipanti sia superiore ad un gruppo minimo

L'adesione

Monica accede alla piattaforma resa disponibile da 4Care attraverso i link e le credenziali presenti nella email ricevuta o nell'area riservata del suo Fondo/Azienda.

Monica completa i campi per la raccolta dei dati di sottoscrizione, adeguatezza, privacy e per le modalità di pagamento e riceve la documentazione della polizza. Accetta il contratto elettronico e procede con l'identificazione



Il processo di prenotazione e sottoscrizione è totalmente guidato. Sulla piattaforma sono automaticamente approvati prezzi e coperture, che divengono efficaci solo se il numero minimo di partecipanti sarà raggiunto.

Raggiunto il numero minimo di partecipanti, **Monica** riceve via e- mail la conferma della prossima attivazione del contratto.

Periodo di offerta



L'adesione all'iniziativa potrà essere dichiarata solo all'interno di un ben definito periodo. Terminato quel periodo non si potrà più accedere all'offerta.



Emissione e pagamento

Al termine del periodo di adesione **Monica** riceve tramite la sua banca l'addebito del premio e una e-mail da 4Care con la lettera di benvenuto ed il contratto formalizzato.

