

OSSERVATORI
ELABORATORI

Osservatorio
OCPS | *Consumi
Privati in
Sanità*

Empower Your Knowledge.

Perché e come differenziare le SMS nel settore dei fondi sanitari

Carlo De Pietro – carlo.depietro@unibocconi.it

25 Settembre 2013

- Il mercato di riferimento e le sue evoluzioni
- Analisi SWOT
- I meccanismi di funzionamento del settore
- Conclusioni

Il mercato di riferimento e le sue evoluzioni

- Le **coperture sanitarie private** (variamente intese) si sono **diffuse in modo molto rapido** negli ultimi anni, soprattutto via CCNL e CCIA
- Pur in assenza di definizioni condivise e (dunque) di cifre definitive, i residenti che beneficiano di una qualche forma di copertura privata sembrano essere **oltre 12 milioni**
- **Tali coperture variano molto** in estensione “orizzontale” (servizi coperti) e profondità “verticale” (intensità della copertura)
- Nonostante l’importante crescita del settore, esso resta **non regolamentato** (salvo regime fiscale di favore)

Il mercato di riferimento e le sue evoluzioni

Per le SMS:

- **erosione del mercato** potenziale
- **necessità di definire un proprio posizionamento**, innanzitutto con riguardo al proprio target:
 - chi non può accedere a fondi contrattuali
 - chi cerca una copertura ulteriore/ su ambiti diversi
 - chi preferisce la copertura del fondo (se quello alternativo, contrattuale, non prevede elevati contributi datoriali)
 - aziende/collettività

Analisi SWOT

PUNTI DI FORZA

- Storia, fiducia, sentimento di appartenenza dei soci
 - Natura mutualistica senza finalità di lucro
 - Presenza (a volte) di lavoro volontario
-
- mobilitazione di “risorse sociali”
 - riduzione rischi di comportamenti opportunistici (selezione avversa e azzardo morale)

Analisi SWOT

PUNTI DI DEBOLEZZA

- Dimensioni limitate
 - basse economie di scala e alti costi amministrativi
 - basso potere contrattuale con *provider*
 - basse competenze per/ possibilità di governare la domanda e verificare la qualità delle prestazioni
 - maggiore onerosità del convenzionamento diretto
 - difficoltà di sviluppare integrazione con *provider* (*closed panel* o *preferred-provider organizations*)

Analisi SWOT

OPPORTUNITÀ

- Debolezza (attuale) del SSN (e aumento compartecipazioni a carico degli utenti)
- Necessità di riconfigurare la copertura dei rischi economici-finanziari della non autosufficienza, con SMS che possono vantare:
 - mix di interventi sanitari e previdenziali
 - spazi ridotti per comportamenti opportunistici
 - attivazione comunitaria
- Tendenza a esplicitare meglio i contenuti (e dunque i limiti) dei LEA

Analisi SWOT

MINACCE

- Erosione potenziale mercato da parte di altri fondi
- Ulteriore e grave indebolimento del SSN, nel caso le SMS vogliano svolgere un ruolo propriamente integrativo (cioè supplementare e/o complementare)

I meccanismi di funzionamento del settore

- Un tema centrale: integrazione vs de-integrazione lungo la catena del valore

(RIASSICURAZIONE) > ASSICURAZIONE >
AMMINISTRAZIONE > PROVIDERS

(→ rispetto a tale catena non è possibile identificare dinamiche univoche)

- Ad ogni modo tendenze in atto:
 - maggiore integrazione dei *provider*
 - necessità di collaborazione con SSN
 - forte concentrazione delle attività amministrative (TPA), che guidano lo sviluppo del settore

Conclusioni (1 / 2)

Le SMS:

- hanno di fronte opportunità e sfide che richiedono una vera, approfondita **conoscenza del settore**, dei cambiamenti che sta vivendo e dunque scelte rilevanti in tema di **posizionamento strategico**
- devono perseguire con determinazione un **ruolo integrativo** al SSN, svolgendo un'azione di pungolo nei confronti del SSN qualora i servizi pubblici scadano troppo e generino pressione sulle SMS affinché svolgano un ruolo duplicativo/sostitutivo

Conclusioni (2 / 2)

Le SMS:

- devono perseguire la ricerca di collaborazioni e **alleanze con gli enti pubblici territoriali** e con gli altri attori attivi in ambito socio-assistenziale e sanitario sul territorio su temi identificabili quali la non autosufficienza o l'odontoiatria
- devono favorire lo sviluppo di adeguate **competenze tecniche e amministrative (anche via consorzi tra SMS)**, così da erogare servizi con qualità ed efficienza paragonabili a quelle dei migliori concorrenti sul mercato