

Il modello di Reale Group per la gestione dell'invecchiamento e della non autosufficienza

Come affermato lo scorso anno dall'Ufficio parlamentare di Bilancio attraverso il *Rapporto sulla politica di bilancio-giugno 2024*, la **possibilità di dover ricorrere, da un certo momento della vita, a cure sanitarie e assistenziali continuative** è stata riconosciuta da tempo come uno dei nuovi rischi sociali più sentiti.

A sostenere questa percezione troviamo i dati dell'ultimo *report dell'Osservatorio Long Term Care*, realizzato dal Cergas di Sda Bocconi in collaborazione con Essity: negli ultimi anni è presente infatti un **trend decrescente del finanziamento pubblico per sanità e LTC**, con una diminuzione della spesa pubblica in rapporto al PIL; la popolazione italiana di 65 anni e più rappresenta il 23,5% del totale, ma potrebbe raggiungere il 34,9% entro il 2050; si prevede un aumento del carico di malattia per gli anziani italiani, **con un incremento dell'incidenza della non autosufficienza**; la scarsità di professionisti, in particolare infermieri, è un problema significativo, con una carenza del 22% nel settore LTC.

Questo quadro pone le basi per un'auspicabile messa a terra delle promesse derivanti dall'ultima proposta della legge di bilancio e i temi rimasti aperti, in particolare la LTC obbligatoria nei contratti collettivi. **Reale Group si propone come partner strategico per aiutare Casse e fondi** nella messa a terra delle strategie di investimento tradizionale e di azioni mirate alla gestione dell'invecchiamento/non autosufficienza, attraverso un ventaglio di soluzioni che vanno dalla LTC, alle gestioni separate, all'attualissima esperienza di *senior living*, e infine i servizi salute.

E sono proprio questi ultimi uno strumento importante che Reale Group, per il tramite di **Blue Assistance**, mette a disposizione per rispondere al bisogno di **prevenzione** che, riducendo il rischio di insorgenza di malattie o patologie, si configura come una **priorità strategica per tutti i player dell'ecosistema salute**.

Marco Mazzucco, Amministratore Delegato Blue Assistance S.p.A e Direttore Vita e Welfare Reale Mutua Assicurazioni

Marco Mazzucco, inizia la sua carriera in Nuova Tirrena Assicurazioni, ricoprendo ruoli di crescente responsabilità per oltre dieci anni. Nel 2001 entra in Reale Mutua Assicurazioni come Responsabile Vendita e Marketing. Successivamente ricopre, nel 2007, la posizione di Direttore Commerciale e Marketing Italia e Direttore Brand di Gruppo Italia e Spagna e, nel 2014, quella di Direttore Distribuzione e Marketing Italia e Direttore Brand di Gruppo Italia e Spagna. Nel 2016 riceve il premio come Direttore Distribuzione e Marketing Italia e Direttore Brand di Gruppo Italia e Spagna. Nel 2016 riceve il premio come Direttore Marketing dell'anno da Le Fonti Awards. Dal 1° agosto 2018 è alla guida di Blue Assistance S.p.A. come Direttore Generale e nel 2020 riceve il premio come “Personalità del Mercato” nell'ambito dell'*Health and Medmal Insurance Awards*. Dal 1° febbraio 2021 è Amministratore Delegato di Blue Assistance e Direttore Vita e Welfare di Reale Mutua.





Via San Dalmazzo 20/A,
10122 - Torino

www.blueassistance.it

**Marco Goia, Responsabile Sviluppo
Business No Captive**

marco.goia@blueassistance.it

Blue Assistance

Blue Assistance SpA nasce nel 1993 ed è una società *leader* nell'assistenza alla persona e alla famiglia, che vanta un'ampia offerta di servizi innovativi e soluzioni specifiche per le aziende.

I nostri *asset* garantiscono efficienza e qualità:

- centrali operative specializzate;
- *network* selezionato di professionisti e strutture;
- funzioni interne di *back-office* tecnico-liquidativo;
- staff medico-multispecialistico interno.

Miglioriamo la nostra offerta grazie alla crescente industrializzazione dei processi, all'evoluzione *web-based* dei servizi e all'apertura alla multicanalità con interazioni tra gli *stakeholder*.

I nostri clienti: Compagnie assicurative, *broker*, agenzie, bancassurance, Casse, fondi, mutue, associazioni e aziende. Collaboriamo con loro tramite soluzioni studiate ad hoc per il business.

Vogliamo soddisfare i bisogni emergenti dei nostri clienti, grazie a un'offerta di servizi di assistenza, capaci di dare risposte concrete, tempestive e affidabili alle necessità quotidiane.