

Il welfare integrato per Reale Group: come gestire le sfide della Longevity Economy

Il welfare integrato costituisce un pilastro centrale della strategia di Reale Group, che da sempre pone il benessere delle persone al centro delle proprie attività, siano esse clienti, dipendenti o membri della comunità. Questo approccio si fonda su una visione olistica del welfare, che supera il perimetro delle tradizionali soluzioni assicurative per estendersi a un insieme articolato di servizi e iniziative orientate al miglioramento della qualità della vita e alla risposta ai bisogni emergenti della società. Per Reale Group, welfare integrato significa costruire un ecosistema di protezione e supporto capace di abbracciare ambiti diversi e complementari: salute, previdenza, assistenza e benessere personale.

In ambito salute, Reale Group sta attuando degli investimenti che segnano un'evoluzione nel modo di concepire la cura: dalla tradizionale garanzia assicurativa a un modello innovativo, in cui il Gruppo assume un ruolo attivo lungo l'intera filiera dell'assistenza sanitaria, rafforzando il proprio impegno nella sanità integrata e nel welfare sanitario. Reale Group può sviluppare così un ecosistema di servizi che integra protezione assicurativa, assistenza sanitaria e soluzioni innovative per il benessere, rispondendo in modo efficace alle esigenze di una società in continua evoluzione. L'interesse verticale in questo contesto contribuisce inoltre ad arricchire **un ecosistema più ampio**, all'interno del quale il Gruppo mette a disposizione dei partner soluzioni personalizzate e innovative **in ambito previdenziale, polizze LTC, servizi non assicurativi dedicati alla salute anche in ottica di prevenzione, nonché soluzioni evolute nel settore del senior living**.

Per Reale Group, il welfare integrato non è soltanto un insieme di servizi, ma un vero e proprio modello di fare impresa, fondato su valori quali solidarietà, mutualità e attenzione alle persone. **Un approccio che consente di costruire relazioni di fiducia e di rispondere in modo concreto alle sfide di un contesto in continua trasformazione**, confermando il ruolo di Reale Group come partner affidabile e innovativo per il benessere delle persone e delle comunità.

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

Marco 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 Vendite 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. Dall'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. Dall'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 S.p.A.

Blue Assistance S.p.A. 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.