

OSSERVATORIO SUL BILANCIO DI WELFARE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

NOVEMBRE 2017





SOMMARIO

Osservatorio sul bilancio di welfare delle famiglie italiane

1. Introduzione - Il welfare come opportunità di crescita
 2. La condizione economica delle famiglie e i profili familiari
 3. L'impatto del welfare nell'economia familiare
 - 3.1. Le entrate di welfare – Il contributo del welfare pubblico e privato al reddito delle famiglie
 - 3.2 . La spesa di welfare delle famiglie italiane
 4. Le famiglie e la domanda di welfare aziendale
 5. Una società giusta?
 6. L'industria del welfare: attori e opportunità di business
 7. Le sfide per nuove politiche di welfare
- Appendice** - Obiettivi e metodo di ricerca



1.

INTRODUZIONE

**IL WELFARE COME
OPPORTUNITÀ
DI CRESCITA**



INTRODUZIONE

IL WELFARE COME OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

I recenti trend macroeconomici presentano segnali incoraggianti per il paese.

Dopo i rapporti stagionali estivi dell'ISTAT che segnalavano miglioramenti in corso del PIL, l'aggiornamento del DEF di settembre 2017 prospetta una crescita dell'1,5%, in rialzo sulle previsioni di aprile (1,1%).

Tira il commercio estero e tira discretamente la domanda interna. Migliora (cautamente) la fiducia dei consumatori e delle imprese, e crescono gli investimenti. In termini di produzione industriale e numero di occupati abbiamo da poco recuperato le posizioni precedenti le due crisi del 2008-2009 e del 2011-2013. Dunque la ripresa, pur restando fragile, continua e si rafforza.

La ripresa è guidata dai settori chiave dell'industria manifatturiera, quelli più robusti nella competizione internazionale, confermando che la globalizzazione è una opportunità per il nostro paese. Osserviamo i risultati nel 2016 dei comparti in cui si concentrano le eccellenze del Made in Italy: automazione +4% (ANIE Automazione), abbigliamento +1,8% (Centro Studi Sistema Moda Italia), arredamento +1,7% (ISTAT), agroalimentare +1,5% (Federalimentare). Il turismo è cresciuto del 3,8% (Unicredit - Rapporto sul Turismo). La spinta maggiore

è venuta dal comparto delle automobili, il cui fatturato nel 2016 è cresciuto del 20% e da solo ha contribuito per circa il 50% alla crescita delle esportazioni italiane (UNRAE).

In realtà sfugge a queste statistiche un settore determinante, non identificato o non ancora identificato come tale: l'industria del welfare.

Disponiamo di molti dati parziali. Nel 2016 l'assicurazione malattie ha registrato una raccolta di 2,3 miliardi, con un incremento del 9,6% (ANIA), contro il trend negativo dei rami danni (-1%). Le assicurazioni pensionistiche, la cui raccolta è di 1,8 miliardi, sono cresciute del 6,9% in un contesto di contrazione complessiva delle polizze vita (-11%). Sempre nel 2016 i fondi pensione hanno raccolto complessivamente 14,2 miliardi e sono cresciuti del 5,2% (COVIP). Nel 2015 i servizi medici specialistici (7,4 miliardi di fatturato) sono cresciuti del 3,9% (ISTAT). Nello stesso anno, i primi cinque gruppi della sanità privata, che complessivamente fatturano 3 miliardi, sono cresciuti del 2% (R&S - Mediobanca). Significativi i risultati dell'industria del wellness, comprendente centri benessere e palestre, che nel 2015 ha fatturato 22 miliardi ed è cresciuta del 4,8% (Rapporto Rimini Wellness). Un altro settore dinamico è quello dell'istruzione privata, che nello



stesso anno ha fatturato 4,7 miliardi ed è cresciuto dell'1,6% (ISTAT); al suo interno il piccolo comparto dell'istruzione universitaria, post-universitaria e delle accademie (200 milioni) è cresciuto del 29%. L'industria culturale e creativa, secondo il rapporto Italia Creativa – EY, ha fatturato 48 miliardi nel 2015, con un incremento del 2,4%.

Al di là dei trend congiunturali, **per un paese in tutti i sensi maturo come il nostro il welfare è il settore che più di ogni altro può crescere a lungo termine e trainare l'economia.**

Siamo maturi in senso demografico, per il numero di anziani (il 22% della popolazione ha più di 65 anni) e la speranza media di vita tra le più alte al mondo. Lo siamo sotto il profilo sociale, per l'andamento stagnante del mercato del lavoro – soprattutto le difficoltà nell'inserimento dei giovani – e per l'ampiezza delle aree di esclusione. Sotto il profilo socioculturale, perché gli standard di sicurezza sociale e di qualità della vita a cui da mezzo secolo ci siamo abituati hanno generato un livello altissimo di attese, e le difficoltà a soddisfarle generano frustrazione diffusa. E infine è matura la nostra struttura produttiva, nella quale i servizi valgono il 58% della produzione totale, l'industria il 40%, l'agricoltura il 2%.

TAVOLA 1
PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI

Variabile	Unità	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Fonti
PIL prezzi correnti	Mld €	1.606	1.632	1.573	1.605	1.638	1.613	1.605	1.622	1.645	1.680	1.702	ISTAT, DEF 9/17
PIL prezzi costanti	Variazione %	1,5	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,7	0,1	0,8	0,9	1,5	ISTAT, DEF 9/17
Produzione industriale	Indice	119,0	114,9	93,5	100,0	101,3	95,0	92,1	91,6	92,4	92,4	101,5	ISTAT, DEF 9/17
Importazioni di beni e servizi	Variazione %	5,4	-3,7	-12,9	12,4	0,5	-8,1	-2,4	3,2	6,8	2,9	5,5	ISTAT, DEF 9/17
Esportazioni di beni e servizi	Variazione %	6,2	-3,1	-18,1	11,8	5,2	2,3	0,7	2,7	4,4	2,4	4,8	ISTAT, DEF 9/17
Tasso di disoccupazione	% della forza lavoro	6,1	6,7	7,7	8,4	8,4	10,7	12,1	12,6	11,9	11,7	11,2	ISTAT, DEF 9/17
Occupati	Mln persone	22,9	23,0	22,7	22,5	22,6	22,6	22,2	22,3	22,5	22,8	23,1	DEF, ISTAT 8/17
Investimenti fissi lordi	Variazione %	4,3	0,9	-1,7	-0,8	-1,9	-9,3	-5,8	-3,3	1,2	3,0	3,1	ISTAT, DEF 9/17
Consumi delle famiglie	Variazione %	2,6	1,5	-0,2	0,4	1,2	-2,7	-2,5	-1,6	0,4	1,5	1,4	ISTAT, DEF 9/17
Fiducia dei consumatori	Indice	110 ^(a)	-	-	-	90	84	95	98	109	108	109	ISTAT 8/17
Fiducia delle imprese	Indice	108 ^(a)	-	-	-	87	80	92	92	101	105	107	ISTAT 8/17

Fonti: ISTAT, DEF, FMI, OECD.

(a) ISTAT, Indagine sulla fiducia di consumatori e imprese, 2016



Come abbiamo visto è difficile misurare il valore complessivo dell'industria del welfare dal lato dell'offerta, ovvero a partire dalle tradizionali statistiche industriali, per la sua dispersione in numerosi comparti. Una ulteriore difficoltà nasce dal fatto che una parte rilevante dei servizi alle persone, e in particolare dell'assistenza a domicilio (badanti, colf, baby sitter), sfugge alle statistiche ufficiali. Inoltre non è semplice definire un confine tra componente pubblica e privata. La spesa privata, sia collettiva che individuale, alimenta principalmente il mercato dei servizi erogati dalle imprese e da altre strutture private, ma in parte contribuisce alle entrate dei servizi pubblici, come nel caso dei ticket e delle prestazioni a pagamento nella sanità. Similmente la spesa statale non finanzia solamente le prestazioni dei servizi pubblici ma in alcuni settori è la principale fonte di ricavi per le strutture private, sia imprese for profit che organizzazioni del terzo settore. Il settore pubblico è ovviamente parte integrante dell'industria del welfare. Sostiene il ruolo preponderante tanto nel finanziamento quanto nella erogazione dei servizi. Ma le politiche di contenimento della spesa attuate dai governi negli ultimi anni hanno frenato, e anche in futuro freneranno, la capacità dello Stato di contribuire all'espansione complessiva del welfare. Ai fini della valutazione dei trend economici dobbiamo quindi considerare separatamente l'andamento dei due comparti, pubblico e privato.

Con la nostra ricerca abbiamo fatto una scelta: **partire dalla domanda, quindi dalle famiglie, per ricostruire una visione unitaria del welfare familiare, cioè dell'industria del welfare alimentata dalla spesa familiare.**

Partendo dalle famiglie è altresì possibile analizzarne i bisogni, e quindi costruire ipotesi di evoluzione del mercato, per fornire elementi di valutazione a tutti i soggetti pubblici o privati che sono interessati a investire in questa industria.

La nostra indagine analizza il **bilancio di welfare delle famiglie**, misurando le voci tanto di entrata che di uscita:

- **le entrate di welfare**, ovvero il contributo al reddito familiare offerto dalle pensioni e dalle altre prestazioni del welfare pubblico e privato;

- **le uscite di welfare**, ovvero le uscite per i servizi finalizzati a garantire il benessere e la sicurezza sociale della famiglia.

Un'avvertenza importante: partiamo dal **reddito netto** delle famiglie, ricostruendone la composizione e le destinazioni nel bilancio familiare. Quindi non consideriamo le uscite alla fonte, ovvero le quote prelevate dalle aziende per contribuire ai servizi di welfare occupazionale.

È molto difficile definire il perimetro del welfare familiare. Una sua possibile definizione è questa: il complesso delle iniziative e delle spese che la famiglia sostiene per garantire il benessere e la sicurezza sociale dei propri membri. La tavola 3 illustra la sua composizione nelle sei aree di bilancio familiare che abbiamo scelto come oggetto della nostra indagine e a cui si riferiscono i dati che qui riportiamo. Ma i confini dell'industria sono necessariamente mobili, in evoluzione, e trasversali ad altri settori.



TAVOLA 2
LA STRUTTURA DELL'INDUSTRIA DEL WELFARE

FINANZIAMENTO			EROGAZIONE	
SETTORI	FONTI	GESTIONE	SERVIZI PUBBLICI	SERVIZI PRIVATI
Welfare pubblico	Spesa pubblica (alimentata da contributi previdenziali e fiscalità generale)	Sistemi di welfare <ul style="list-style-type: none">Nazionale (istruzione, previdenza)Regionale (sanità)Locale (assistenza sociale)		Terzo settore
Welfare occupazionale (collettivo e aziendale)	Contributi delle imprese e dei lavoratori	<ul style="list-style-type: none">→ Diretta - aziende→ Intermediata (fondi, assicurazioni)		Imprese
Welfare familiare	Spesa familiare	<ul style="list-style-type: none">→ Diretta - famiglie		

TAVOLA 3
LE AREE DEL WELFARE FAMILIARE





Il welfare familiare vale oggi 109,3 miliardi di euro, il 6,5% del PIL.

È una delle industrie maggiori del nostro sistema produttivo. Il suo volume è quasi pari all'intero settore agroalimentare (134 miliardi), è il doppio dell'abbigliamento (53 miliardi), il triplo del turismo (39 miliardi) e dell'industria delle automobili (37 miliardi). Per parlare di settori vicini (e parzialmente sovrapposti), la sua dimensione è pari all'intera raccolta delle assicurazioni vita (102 miliardi) e a più di tre volte le assicurazioni danni (32 miliardi).

Il welfare familiare ha un valore strategico che travalica la dimensione economica.

È centrale per la soddisfazione di bisogni

sociali emergenti e può dare un contributo determinante a ristabilire la coesione sociale. La sua crescita, se ben indirizzata, può facilitare il contenimento della spesa statale, alleggerendo la pressione sul welfare pubblico. Infine offre grandi opportunità di business a imprese e organizzazioni (aziende dei servizi, assicurazioni, banche, attività professionali, associazioni e reti di imprese) che intendano ridefinire il proprio ruolo e investire nell'innovazione per crescere.

Dovremmo quindi cessare di vedere il welfare solamente come un costo, e considerarlo come un'area di investimento.

Nella tavola 4 indichiamo il valore economico delle sei aree del welfare familiare.

Ne approfondiremo l'analisi nei prossimi capitoli, qui ci limitiamo a una prima classificazione delle attività:

La salute - Le spese sanitarie dirette delle famiglie e i premi pagati per le assicurazioni contro le malattie e gli infortuni

I supporti per il lavoro - I costi di trasporto e ristorazione che i membri della famiglia devono sostenere per recarsi al lavoro e poter lavorare

L'istruzione - Le rette e le spese per i servizi prescolari (asili e scuola materna), per l'istruzione a tutti i livelli, da quello scolastico al post universitario, comprese le spese di trasporto, mensa, acquisto di libri e di altri prodotti per la didattica

L'assistenza - I servizi e le spese per i familiari anziani e non autosufficienti, per la gestione dei figli minori (baby sitter) e della casa (colf)

La cultura e il tempo libero - Tutte le spese per l'editoria, lo spettacolo e le altre attività culturali, lo sport e la cura del corpo

La previdenza e protezione - Le polizze pensionistiche e i versamenti individuali volontari nei fondi pensione integrativi, le assicurazioni vita di protezione, le assicurazioni per la casa e la famiglia diverse da quelle per la salute



Questa classificazione rappresenta le attività di welfare delle famiglie in senso stretto: le spese e i servizi essenziali per il benessere familiare e la sicurezza sociale. **Potremmo tuttavia estenderla includendovi un ulteriore comparto: le attività di piacere come i viaggi per le vacanze e la ristorazione non legate allo studio e al lavoro: 37,1 miliardi. In questa accezione più ampia il valore del welfare familiare raggiungerebbe 146,4 miliardi, pari all'8,6% del PIL.**

Non c'è dubbio che le attività di piacere costituiscano un fattore importante di benessere. La nostra ricerca le considera e ne rileva l'incidenza nel bilancio familiare.

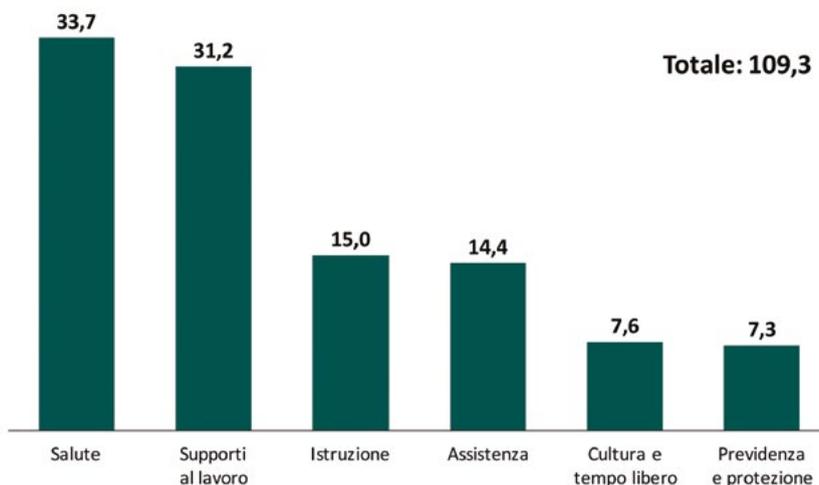
Ma per la misurazione del valore complessivo del welfare familiare abbiamo preferito escluderle limitando il perimetro alle sei aree sopra indicate, relative al welfare in un'accezione ristretta e probabilmente più vicina al suo significato comunemente inteso.

Aggregando i dati della nostra ricerca con quelli di diverse fonti istituzionali siamo in grado di stimare il valore del welfare familiare nell'ambito del sistema di welfare generale, sia pubblico sia privato.

TAVOLA 4

SPESA DI WELFARE DELLE FAMIGLIE ITALIANE 2017

Miliardi di euro





Il welfare italiano ha un volume complessivo di 666,6 miliardi, il 39,9% del PIL.

Al suo interno il peso maggiore è sostenuto dallo Stato ma la spesa delle famiglie ha una quota importante, pari al 16,4% del totale.

Esaminiamo i settori che lo compongono.

Il principale è quello della **previdenza e protezione sociale**: vale complessivamente 354,2 miliardi, 21,2% del PIL. Quasi tutta la spesa si concentra nelle pensioni pubbliche (261,2 miliardi) e nelle altre prestazioni sociali quali la cassa integrazione e i sussidi alle famiglie (76,3 miliardi). In rapporto a questi valori la quota della previdenza integrativa e della protezione privata è ancora limitata: 9,4 miliardi del welfare occupazionale (raccolta dei fondi pensione e delle polizze collettive di protezione) e 7,3 miliardi di welfare familiare (adesioni individuali a fondi pensione, polizze di protezione sulla vita e per la casa). È un contributo tuttora troppo piccolo se si pensa all'esigenza di integrare le pensioni pubbliche per sostenere il reddito di chi si ritirerà dal lavoro nei prossimi anni, nonché al bisogno di garantire il tenore di vita delle famiglie contro i rischi delle persone e del patrimonio.

L'altro settore portante è quello della **sanità**: 148,4 miliardi (8,9% del PIL), a cui la spesa pubblica contribuisce per il 75,8%. Il welfare privato occupazionale, costituito principalmente dai fondi sanitari aziendali e di categoria, ha tuttora una quota molto piccola ma di crescente importanza: 2,2 miliardi. La spesa delle famiglie è invece molto rilevante: 33,7 miliardi, 22,7%

del totale. Si tratta prevalentemente di spesa diretta per prestazioni sanitarie, mentre la quota intermediata da servizi mutualistici (assicurazioni e fondi sanitari) è minima.

L'assistenza (che per la parte pubblica comprende l'assistenza sociale, mentre quella socio-sanitaria è inglobata nella sanità) è un'area critica. Il suo valore complessivo è di 31,4 miliardi, solamente l'1,9% del PIL, certamente destinato a crescere in modo consistente a causa dell'invecchiamento della popolazione e all'emergere di nuovi bisogni di cura delle persone e di sostegno alle famiglie. La spesa pubblica contribuisce all'assistenza per il 52,4%: molto meno che per altri settori. Come è noto, le prestazioni di assistenza sociale sono affidate principalmente alle amministrazioni locali, sempre più in difficoltà a causa della riduzione delle risorse disponibili. Il contributo del welfare occupazionale all'assistenza è tuttora minimo: 560 milioni secondo le nostre stime. Il welfare aziendale, recentemente sostenuto da una nuova normativa, può dare un grande aiuto alle famiglie nell'affrontare i bisogni di assistenza ai familiari, grazie agli incentivi fiscali di cui beneficia e grazie alla capacità che le aziende hanno di aggregare la domanda e organizzare soluzioni efficienti. Ma siamo solo agli inizi. Non stupisce dunque che buona parte della spesa di assistenza sia sostenuta direttamente dalle famiglie: 14,4 miliardi, 45,8% del totale. Abbiamo aggregato in questo settore le spese familiari per la cura residenziale e domiciliare degli anziani, per l'aiuto domestico (le colf) e per la cura a domicilio dei bambini (le baby sitter).



Il terzo settore del welfare per importanza economica è **l'istruzione**, compresa quella prescolare. Il valore totale è di 77,6 miliardi, pari al 4,6% del PIL, e il peso maggiore è sostenuto dall'istruzione pubblica (80,4%). La spesa delle famiglie è molto elevata: 15 miliardi, 19,4% del totale. Come vedremo nelle analisi di dettaglio, si tratta delle rette di iscrizione e di tutte le spese collegate per i trasporti, l'alimentazione, i materiali didattici. Anche per l'istruzione dei figli ci aspettiamo una crescita importante del welfare aziendale nel dare sostegno alle famiglie dei lavoratori.

Il settore della **cultura e tempo libero** è il più piccolo nel welfare pubblico e privato: 17,8 miliardi, 1,1% del PIL. Gli italiani spendono poco in cultura, spettacolo, sport, cura del corpo,

ma c'è una buona crescita. La spesa pubblica contribuisce per 10,2 miliardi (57,2%), la spesa familiare è di 7,6 miliardi (42,8% del totale). La spesa del welfare aziendale in questo ambito è al momento non significativa.

Infine un settore di rilevante importanza, sul quale le statistiche economiche e l'attenzione dei policy maker dovrebbero soffermarsi maggiormente: **i supporti al lavoro**. Lavorare costa, in spese di viaggio e di alimentazione: 37,2 miliardi, 2,2% del PIL. In questo settore il welfare occupazionale ha assunto un ruolo importante grazie alla spinta degli incentivi fiscali e dei contratti: la spesa delle aziende è di 6 miliardi, 16,1% del settore. Ma la spesa a carico delle famiglie è di gran lunga preponderante: 31,2 miliardi, 83,9% del totale.

TAVOLA 5 IL VALORE DEL WELFARE PUBBLICO E PRIVATO

	Previdenza e protezione	Sanità	Assistenza	Istruzione	Cultura e tempo libero	Supporti al lavoro	Totale	Quota %
Spesa pubblica di welfare	337.514 ^(a)	112.542 ^(a)	16.454 ^(b)	62.379 ^(c)	10.171 ^(c)		539.060	80,9%
Pensioni	261.190							
Altre prestazioni sociali	76.324							
Spesa di welfare collettivo-occupazionale	9.403 ^(d)	2.153 ^(e)	560 ^(f)	175 ^(g)		5.980 ^(h)	18.271	2,7%
Spesa delle famiglie	7.270	33.729	14.389	15.045	7.617	31.227	109.277	16,4%
Totale	354.187	148.424	31.403	77.599	17.788	37.207	666.608	100%
% sul Pil 2016	21,2%	8,9%	1,9%	4,6%	1,1%	2,2%	39,9%	

NOTE:

^(a) DEF 2017

^(b) Componente socio assistenziale della spesa pubblica per assistenza di lungo corso, composta per 4/5 da indennità di accompagnamento e per 1/5 da prestazioni socio assistenziali erogate a livello locale (DEF 2017)

^(c) Spesa pubblica corrente 2015 (Istat)

^(d) Raccolta fondi collettivi per previdenza complementare (COVIP) e collettive aziendali TCM (IVASS)

^(e) Raccolta fondi sanitari e collettive infortuni e malattia (stime Innovation Team)

^(f) Garanzie di assistenza nei fondi e nelle assicurazioni collettive (stime Innovation Team)

^(g) Erogazioni da Enti Bilaterali per l'istruzione e la cura dei figli (stime Innovation Team)

^(h) Costo aziendale per i buoni pasto e contributi per il trasporto (stime Innovation Team)



2.

LA CONDIZIONE ECONOMICA DELLE FAMIGLIE E I PROFILI FAMILIARI



LA CONDIZIONE ECONOMICA DELLE FAMIGLIE E I PROFILI FAMILIARI

Il reddito medio netto delle famiglie rilevato dalla nostra indagine è di 29.674 euro.

Il reddito da solo non rappresenta il livello di ricchezza effettiva delle famiglie. Occorre infatti tener conto della differente numerosità dei nuclei familiari. Per favorire il confronto tra famiglie di diversa composizione abbiamo quindi utilizzato il criterio ISTAT ed EUROSTAT del reddito equivalente¹.

Abbiamo inoltre rilevato il numero di case di proprietà: 16,6% delle famiglie ne sono prive, 67,6% ne hanno una, 15,8% più di una. 83,4 famiglie su cento sono proprietarie di almeno una casa.

Utilizzando entrambi gli indicatori di ricchezza (reddituale e patrimoniale) abbiamo classificato **le famiglie in sei segmenti di condizione economica:**

Debolezza - 7,7 milioni di famiglie, **30,6%** del totale, sono in condizione di debolezza economica, hanno un reddito familiare medio di 13.635 euro ed un reddito equivalente di 7.882 euro. Questo segmento include le condizioni della povertà e del rischio di povertà e, come vedremo, è privo di capacità di risparmio.

Autosufficienza - Le famiglie di ricchezza medio-bassa (la condizione di autosufficienza) sono 4,5 milioni, **17,7%** del totale. Hanno un reddito familiare di 25.699 euro ed un reddito equivalente di 16.206 euro.

Livello medio - Il terzo segmento, di condizione economica media, è molto numeroso: 7,2 milioni di famiglie, **28,7%** del totale. Esse hanno un reddito di 31.506 euro (valore molto vicino alla media generale) e un reddito equivalente di 20.389 euro.

Benessere - Il segmento del benessere è costituito dal **14,5%** delle famiglie: 3,7 milioni. Il loro reddito è decisamente superiore a quello dei precedenti livelli: 41.920 euro, e il reddito equivalente è di 25.462 euro.

Agiatezza - Infine il segmento meno numeroso e di maggiore ricchezza, quello dell'agiatezza: **8,5%** delle famiglie (2,1 milioni), con reddito medio netto di 68.709 euro e reddito equivalente di 41.403 euro.

¹ Il reddito equivalente è calcolato come rapporto tra il reddito familiare netto e un divisore costituito dalla somma dei componenti del nucleo familiare, ognuno moltiplicato per un coefficiente pari a 1 per il primo componente adulto, 0,5 per ogni altro componente di età uguale o superiore a 14 anni, 0,3 per ogni altro componente di età inferiore a 14 anni. Per esempio, comparando due famiglie entrambe con 50.000 euro di reddito familiare, la prima, se costituita da un solo componente, avrà un reddito equivalente di 50.000 euro, mentre la seconda, se costituita da due adulti e un bambino, avrà un reddito equivalente di 27.778 euro.



Le famiglie risparmiano mediamente 2.585 euro l'anno.

La capacità di risparmio è pari in media all'8,7% del reddito familiare netto ed è fortemente correlata al livello di reddito. Il segmento della debolezza economica ha una capacità di risparmio pressoché nulla (1,9%), ma già nella

fascia immediatamente successiva, quella dell'autosufficienza, il risparmio cresce sino al 5,9% del reddito. Nei segmenti con reddito più elevato la quota di risparmio è proporzionalmente maggiore, sino al livello massimo delle famiglie in condizione di agiatezza, dove raggiunge il 15,1%.

TAVOLA 6
SEGMENTAZIONE DELLE FAMIGLIE PER CONDIZIONE ECONOMICA

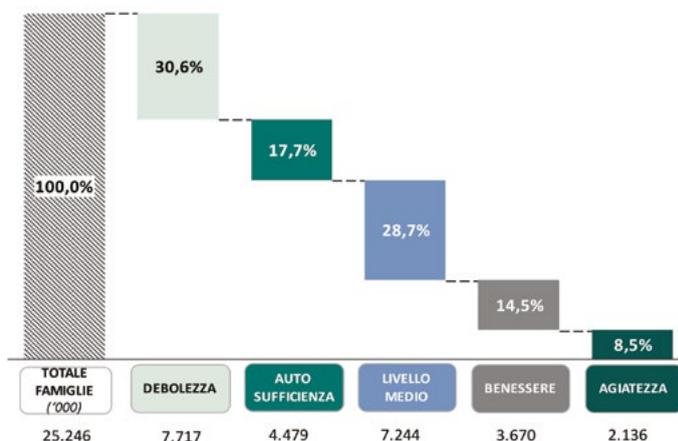
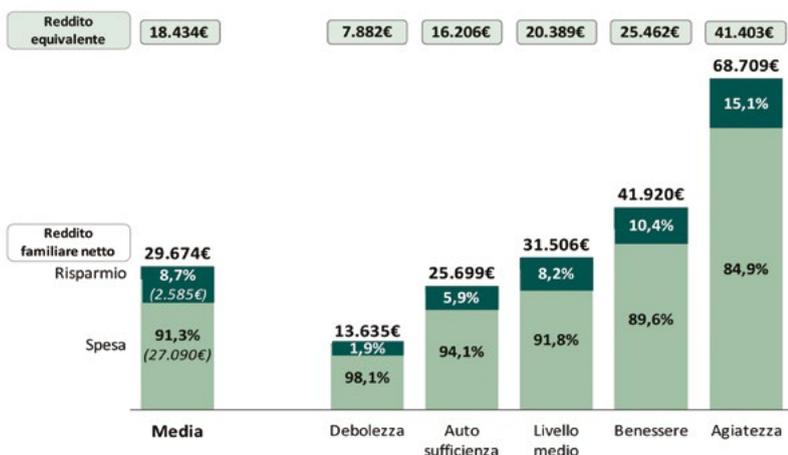


TAVOLA 7
REDDITO, RISPARMIO E SPESA DELLE FAMIGLIE





La spesa media delle famiglie è di 27.090 euro l'anno.

Osserviamo la struttura della spesa, a partire dalla prima macro suddivisione in consumi e spesa di welfare: **la spesa per consumi è di 22.762 euro per famiglia (76,7% del reddito); la spesa di welfare è di 4.328 euro (14,6% del reddito).**

Nei capitoli successivi analizzeremo in dettaglio la spesa di welfare. Qui consideriamo il bilancio economico generale delle famiglie, osservando come si ripartisce il reddito tra il risparmio e le voci di consumo:

- le spese per la casa (mutuo, affitto, manutenzione, utenze) sono mediamente di 5.087 euro per famiglia, 17,1% del reddito;
- i generi alimentari e l'igiene sono le spese maggiori: 6.365 euro per famiglia (21,5%);
- l'abbigliamento: 1.606 euro (5,4%);
- un'altra voce pesante è quella dell'arredamento, gli elettrodomestici, gli strumenti elettronici: 3.089 euro, con un'incidenza del 10,4%;

- l'auto e gli altri mezzi di trasporto incidono sul reddito per il 10,2%, con un importo di 3.035 euro;

- le vacanze e le attività di piacere hanno un costo medio di 1.626 euro, 5,5% del reddito;

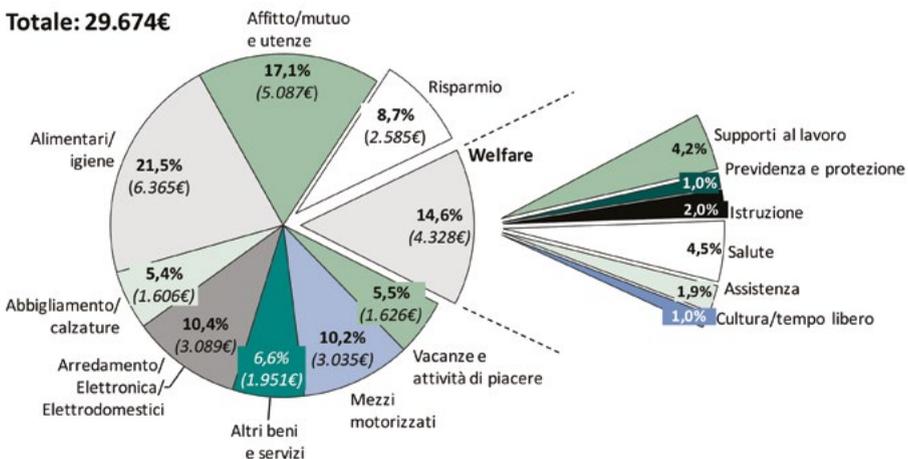
- infine altri beni e servizi, con un importo di 1.951 euro e incidenza sul reddito del 6,6%.

I redditi familiari medi sono alquanto diversi tra Nord (32.980 euro) e Sud (24.508 euro). Le differenze sono proporzionalmente maggiori se consideriamo il reddito equivalente, che tiene conto del numero di persone dipendenti dal reddito familiare: 20.921 euro al Nord, 14.344 al Sud.

Le diversità geografiche si rovesciano se consideriamo la propensione al risparmio, che è più elevata al Sud (10,2%) che al Nord (8,4%). Una possibile spiegazione è data dal differente costo della vita, che provoca una maggiore incidenza dei consumi nel bilancio delle famiglie settentrionali.

Il cambiamento dei modelli familiari è il fattore che più di ogni altro impatta sulle condizioni economiche delle famiglie.

**TAVOLA 8
QUOTA DELLA SPESA FAMILIARE SUL REDDITO**





La tavola 10 offre una rappresentazione di quanto sia cambiata la struttura della famiglia rispetto ai modelli tradizionali.

- Quasi un terzo delle famiglie (31,6%) sono composte da una sola persona: 12,3% single celibi, 7,3% separati o divorziati, 12% vedovi.
- Metà delle famiglie (51,5%) sono basate sulla coppia convivente: 12,5% con figli adulti, 20,7% con figli minori, 18,3% senza figli

conviventi (senza figli o con figli che hanno già lasciato la famiglia di origine).

- 8,7% sono i genitori soli con figli a carico, nella gran parte dei casi madri separate.
- 8,2% altre tipologie, ovvero nuclei familiari che accolgono in casa altri parenti: genitori anziani, fratelli o nipoti; si tratta quindi di famiglie composte da più generazioni che convivono (nonni, genitori, figli) oppure da più nuclei (fratelli, nonni e nipoti).

TAVOLA 9
BILANCIO FAMILIARE PER AREE GEOGRAFICHE

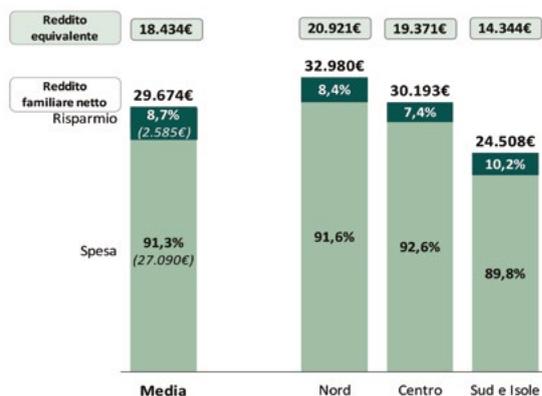
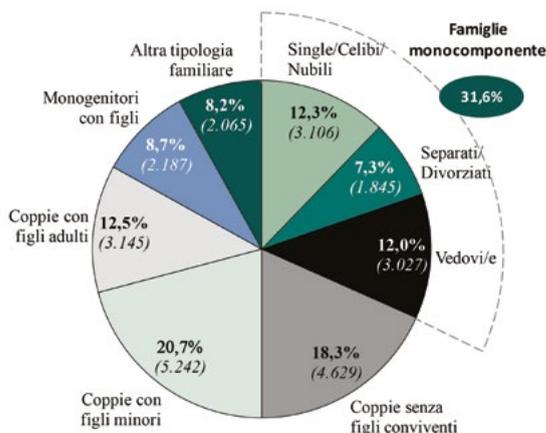


TAVOLA 10
COMPOSIZIONE DELLE FAMIGLIE PER TIPOLOGIE FAMILIARI ('000)





Dunque **quattro famiglie su dieci sono monocomponente o costituite da un genitore solo con figli.**

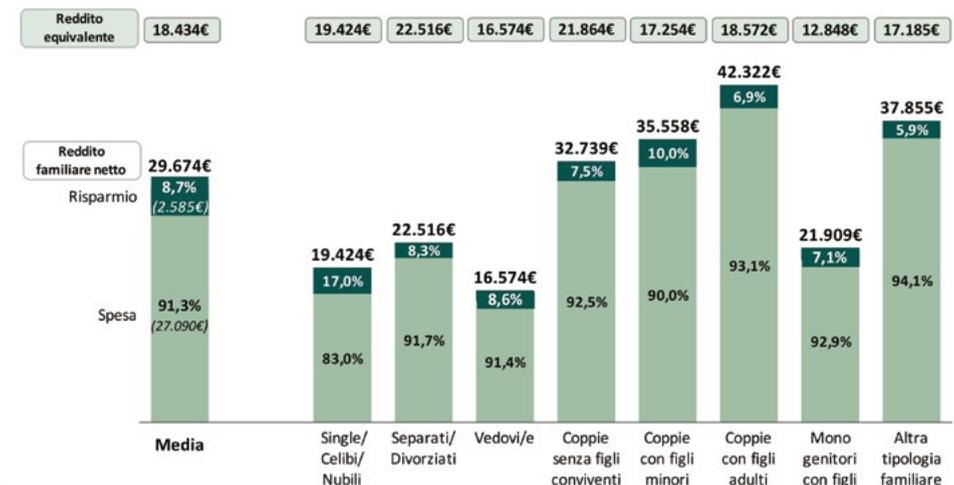
La frammentazione e la mobilità dei rapporti familiari hanno disgregato la famiglia multigenerazionale e fortemente indebolito la capacità della famiglia di fungere da rete primaria di protezione sociale.

Il rapporto tra tipologie di famiglia e reddito è stringente, ed è evidenziato soprattutto dall'indicatore del reddito equivalente. Il segmento che affronta le maggiori difficoltà economiche è quello dei genitori soli con figli, con un reddito familiare medio di 21.909 euro ed un reddito equivalente di 12.848 euro. I vedovi soli hanno un reddito familiare medio di 16.574 euro, pari a quello equivalente. Le condizioni economiche migliori sono quelle delle coppie con figli adulti (reddito familiare di 42.322 euro e reddito equivalente di 18.572 euro) e delle coppie senza figli conviventi (reddito familiare di 32.739 euro e reddito equivalente di 21.864 euro).

I single celibi, il cui reddito medio non è elevato, si distinguono per l'elevata propensione al risparmio (17%). Si tratta prevalentemente di giovani (età media 39 anni) che hanno raggiunto l'autonomia economica, con un reddito netto non elevato ma sufficiente per una persona (19.424 euro, pari al reddito equivalente) e che hanno avviato l'accumulazione di un patrimonio personale.

La tavola 12 offre una rappresentazione dell'incrocio tra tipologie familiari e condizioni economiche. Le quote maggiori (più del 45%) di famiglie in condizione di debolezza economica si trovano tra i vedovi (età media 69 anni) e i genitori soli con figli a carico (età media 48 anni). Il profilo con la maggiore incidenza di redditi alti è quello dei separati o divorziati senza figli conviventi: hanno età media di 58 anni e un terzo di loro sono in condizione di agiatezza o benessere.

TAVOLA 11
BILANCIO DELLE FAMIGLIE PER TIPOLOGIE FAMILIARI





Le successive analisi ci permettono di esaminare i vissuti soggettivi degli italiani in relazione alla loro condizione economica.

46% delle famiglie ritengono di vivere in condizioni economiche scarse o insufficienti. La correlazione con la situazione economica

effettiva è evidente: questa percezione di difficoltà riguarda il 77% delle famiglie nella fascia della debolezza, il 52% di quelle dell'autosufficienza, e scende di segmento in segmento fino all'11% del segmento dell'agiatezza.

TAVOLA 12

TIPOLOGIE FAMILIARI PER CONDIZIONE ECONOMICA

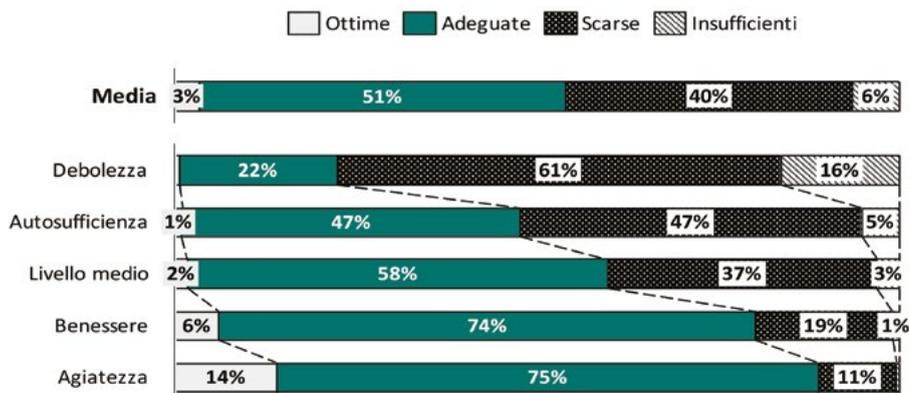
Colonna = 100%

	SINGLE/ CELIBI/ NUBILI	SEPARATI/ DIVORZIATI	VEDOVI/E	COPPIE SENZA FIGLI CONVIVENTI	COPPIE CON FIGLI MINORI	COPPIE CON FIGLI ADULTI	MONO GENITORI CON FIGLI	ALTRA TIPOLOGIA FAMILIARE
AGIATEZZA	8,8%	15,9%	5,0%	10,6%	9,8%	8,1%	1,3%	6,3%
BENESSERE	18,1%	16,8%	10,5%	16,0%	14,6%	16,1%	11,3%	10,7%
LIVELLO MEDIO	36,8%	28,6%	29,1%	23,0%	31,4%	10%	23,3%	29,6%
AUTOSUFFICIENZA	14,7%	11,8%	10,1%	25,9%	17,9%	18,4%	17,3%	19,6%
DEBOLEZZA	21,6%	26,9%	45,3%	24,5%	26,3%	30,0%	46,8%	33,8%
ETÀ MEDIA CAPOFAMIGLIA	39 ANNI	58 ANNI	69 ANNI	51 ANNI	43 ANNI	57 ANNI	48 ANNI	42 ANNI

TAVOLA 13

CONDIZIONE ECONOMICA PERCEPITA PER SEGMENTI DI RICCHEZZA

«Come sono state le risorse economiche complessive della famiglia?»





Più complessa è la distribuzione del vissuto di difficoltà economica per tipologie familiari. I profili tra i quali prevalgono le percezioni di difficoltà sono quelli dei genitori soli con figli (56%), dei separati (54%), dei vedovi soli (53%). Il profilo con le migliori percezioni di benessere è quello delle coppie senza figli, seguito dalle coppie con figli minori.

Anche la percezione del cambiamento rispetto al passato e la fiducia nel futuro sono fortemente correlate alla condizione economica. Il 44% delle famiglie nella fascia della debolezza definisce la propria situazione economica peggiorata rispetto all'anno precedente, e il 34% di questo stesso segmento si attende un peggioramento

per l'anno prossimo. La quota dei pessimisti si riduce significativamente a mano a mano che cresce il reddito. Il segmento dell'agiatezza è l'unico nel quale coloro che dichiarano di aver migliorato la condizione economica (29%) sono più numerosi di quelli che dichiarano di averla peggiorata (12%), e nel quale gli ottimisti verso il futuro (25%) sono più numerosi dei pessimisti (18%).

Ma se approfondiamo il modo in cui i capifamiglia definiscono la propria situazione economica il quadro si fa più complesso.

TAVOLA 14

CONDIZIONE ECONOMICA PERCEPITA PER TIPOLOGIE FAMILIARI

«Come sono state le risorse economiche complessive della famiglia?»

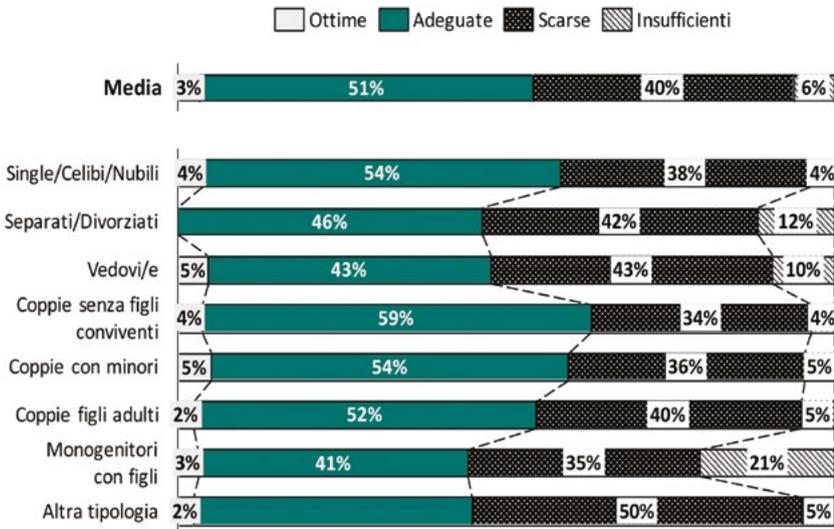




TAVOLA 15

PERCEZIONE DEL CAMBIAMENTO ECONOMICO

«Confrontando la situazione economica della famiglia con quella di un anno fa, lei ritiene che sia»

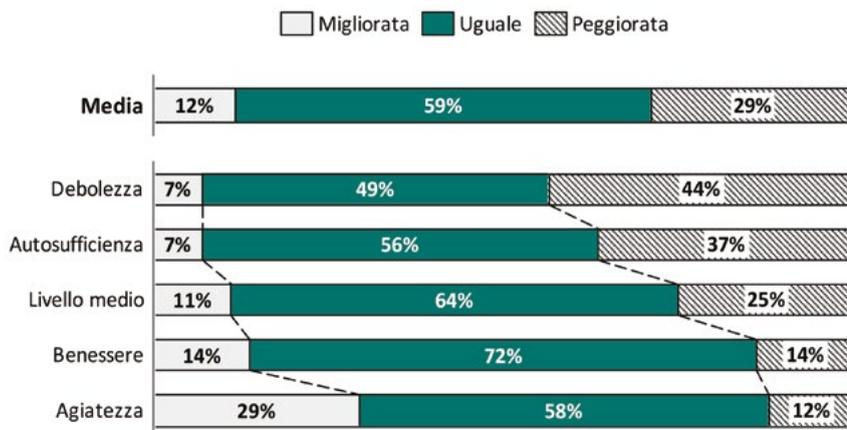
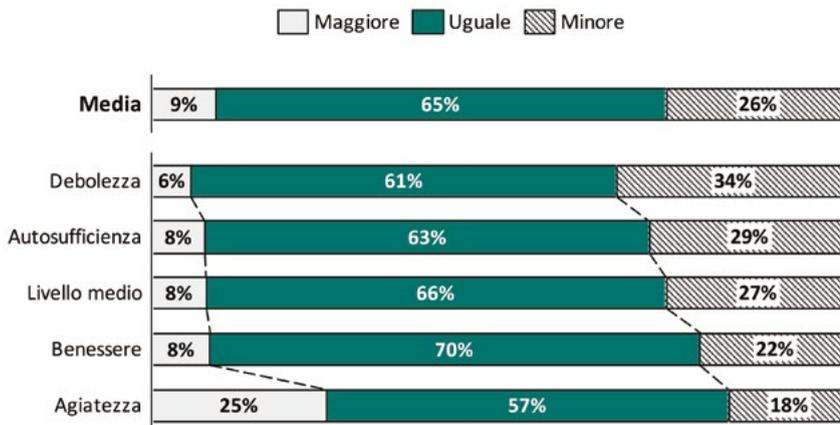


TAVOLA 16

FIDUCIA NEL FUTURO

«Nei prossimi 12 mesi il reddito familiare sarà maggiore, minore o uguale a quello di questo anno?»





La tavola 17 mostra come il vissuto si discosti dalla condizione effettiva. La diagonale rossa è costituita dalle famiglie che si rappresentano in modo vicino alla realtà. Al di sopra della diagonale si pongono coloro, particolarmente numerosi nei segmenti più ricchi, che sminuiscono il proprio status e si rappresentano in modo simile al livello medio di benessere. Le quote al di sotto della diagonale rappresentano invece coloro, numerosi nei segmenti della debolezza e dell'autosufficienza, che definiscono la propria condizione in maniera migliorativa rispetto alla realtà.

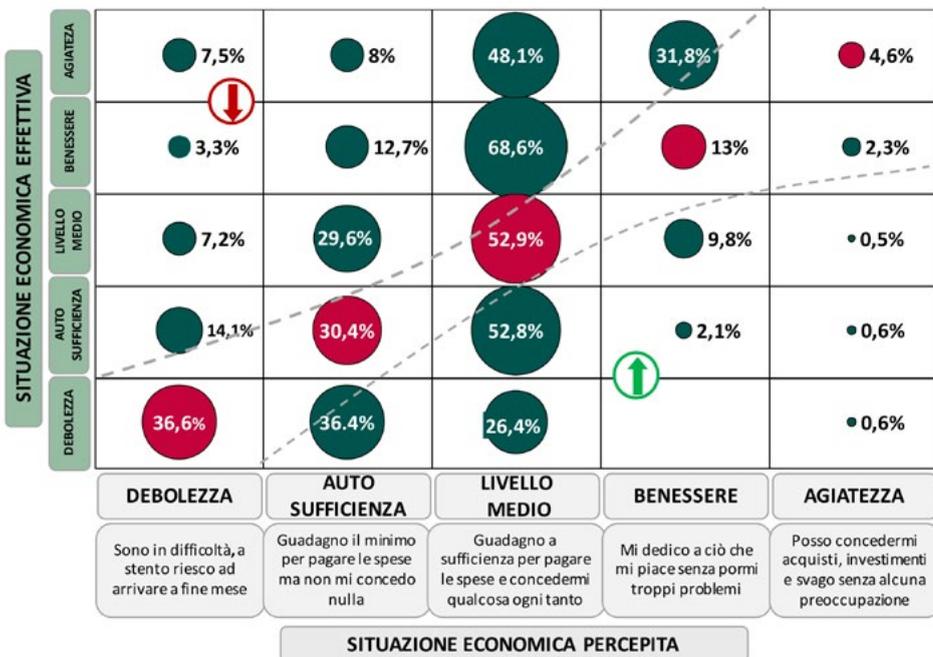
in modo molto vicino alla condizione mediana. Il 69% degli appartenenti alla fascia del benessere e il 48% degli agiati sottovalutano il proprio livello di reddito: "guadagno a sufficienza per pagarmi le spese e concedermi qualcosa ogni tanto". Sul lato opposto, tra i meno abbienti, il 53% del segmento dell'autosufficienza e il 26% di quello della debolezza scelgono la stessa espressione per definire la propria condizione economica.

La maggior parte degli intervistati, ricchi e poveri, tendono a rappresentarsi

TAVOLA 17

RAPPRESENTAZIONE DELLA CONDIZIONE ECONOMICA FAMILIARE

Riga=100%



3.

L'IMPATTO DEL WELFARE NELL'ECONOMIA FAMILIARE



3.1

LE ENTRATE DI WELFARE IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PUBBLICO E PRIVATO AL REDDITO DELLE FAMIGLIE

Consideriamo anzitutto le fonti che generano il reddito netto e le altre entrate delle famiglie italiane: in tutto 749,2 miliardi di euro.

La prima voce è costituita dai redditi da lavoro dipendente: 44,9% delle entrate totali. Il lavoro autonomo contribuisce per il 14,6%. Complessivamente i redditi da lavoro costituiscono il 59,5% delle entrate nette delle famiglie.

Un'altra fonte è costituita dalle rendite finanziarie e da quelle patrimoniali (gli affitti), gli assegni divorzili, i proventi straordinari da cessioni patrimoniali: in tutto il 4,4% delle entrate totali.

Il welfare pubblico genera il 33,2% delle entrate nette delle famiglie, per un valore di 248,8 miliardi.

Si tratta di diversi tipi di prestazioni:

- le pensioni di vecchiaia e anzianità, comprese le pensioni sociali, quelle per i superstiti, le pensioni di guerra: 23,7% delle entrate;
- le pensioni di invalidità e indennitarie: 3%;
- gli ammortizzatori sociali per la perdita di lavoro, la cassa integrazione e gli assegni di disoccupazione: 3%;
- infine gli altri sussidi statali, ovvero i contributi per l'abitazione, per la famiglia ed i figli (le borse di studio e gli altri contributi per l'istruzione, i bonus bebè, gli assegni di maternità...): 3,5% delle entrate.

Le pensioni nell'insieme costituiscono il 26,7% delle entrate totali delle famiglie.

Le prestazioni del welfare privato appaiono una voce minore se considerate in percentuale: 2,9% delle entrate totali; ma **hanno raggiunto una consistenza rilevante se consideriamo il loro valore assoluto: 21,6 miliardi.**

Le abbiamo classificate in tre tipologie:

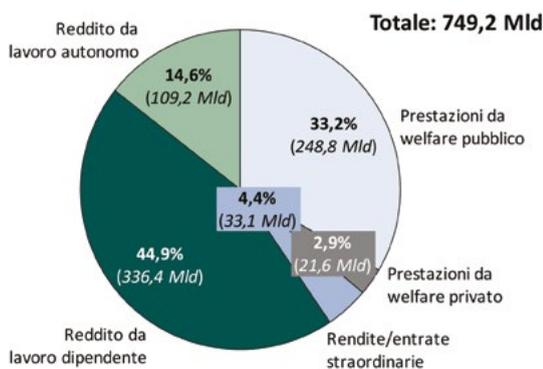
- **le prestazioni assicurative e quelle dei fondi previdenziali e sanitari**, che valgono complessivamente 11,1 miliardi e costituiscono l'1,5% delle entrate familiari;

- **le prestazioni del welfare occupazionale**, istituite dai contratti collettivi di lavoro o dalle singole aziende in modo contrattuale o volontario (welfare aziendale), escluse le prestazioni assicurative e dei fondi previdenziali e sanitari che sono considerate a parte; si tratta di iniziative perlopiù recenti, il cui valore economico è tuttora limitato benché in crescita: buoni pasto (questo è il servizio attualmente più diffuso), contributi per l'istruzione dei figli, altri benefit per i lavoratori e le loro famiglie: nell'insieme valgono 6,2 miliardi e costituiscono lo 0,8% delle entrate totali delle famiglie;

- **gli aiuti personali di carattere monetario**, erogati da familiari e amici: 4,4 miliardi, lo 0,6% delle entrate totali.



TAVOLA 18 LE ENTRATE DELLE FAMIGLIE



Tipologia di reddito	Ammontare in Mld €	Quota %
Pensioni di vecchiaia/superstiti/sociale/guerra	177,578	23,7
Altre pensioni	22,107	3,0
CIG e disoccupazione	22,811	3,0
Altri sussidi	26,317	3,5
Totale welfare pubblico	248,813	33,2
Prestazioni assicurative	11,059	1,5
Entrate da welfare occupazionale	6,179	0,8
Aiuti personali	4,391	0,6
Totale welfare privato	21,629	2,9

Altri sussidi: contributi per l'abitazione, contributi per la famiglia e i figli (assegno di maternità, borse di studio, bonus bebè, bonus nido, etc...)

Le tavole successive, 19 e 20, ci permettono di esaminare la composizione delle fonti di entrata per segmenti di famiglie.

Nella classificazione per condizione economica, la fascia delle famiglie in condizione di debolezza riceve una quota molto elevata di prestazioni del welfare pubblico (51,5% delle entrate totali), principalmente pensioni. Nelle fasce medie prevale l'incidenza dei redditi da lavoro dipendente. Nei segmenti più ricchi cresce la quota derivante dal lavoro autonomo e si riduce notevolmente quella delle pensioni. Nella fascia dell'agiatezza i redditi da lavoro autonomo contribuiscono per il 26,2% alle entrate totali delle famiglie, e inoltre è significativa la quota delle rendite e delle entrate straordinarie: 12,1%.

Ancor più differenziate sono le fonti di entrata per tipologie familiari, soprattutto perché la struttura dei nuclei è fortemente correlata all'età dei capifamiglia. I vedovi sono in larga parte pensionati. L'incidenza del reddito da lavoro dipendente è maggiore nei profili più giovani: coppie con figli minori, single separati e celibi.

L'analisi delle fonti di entrata ci permette di considerare quante famiglie dipendono dal reddito pensionistico.

Non dobbiamo dimenticare che l'Italia è un paese con quasi 16 milioni di pensionati (26% della popolazione) e 23 milioni di lavoratori occupati (37% della popolazione), e che il rapporto tra pensionati e occupati è 1:1,4.

31,9 famiglie su cento dipendono dalle pensioni per più del 50% del reddito familiare, e 27,3 famiglie su cento dipendono dalle pensioni per più del 75% del reddito.

Il numero delle famiglie con dipendenza elevata dai redditi pensionistici, cioè con quota delle pensioni superiore al 50% del reddito, è maggiore nelle famiglie in condizione di debolezza economica: 40,5%. Tuttavia non si deve pensare che le famiglie più povere siano solamente quelle di pensionati. Nella maggioranza dei casi (59,5%) esse non hanno redditi pensionistici o li hanno in misura limitata, sono quindi costituite da persone in età attiva, sia pure con redditi insufficienti, e con elevata incidenza delle situazioni di precarietà e disoccupazione.



TAVOLA 19
COMPOSIZIONE DELLE ENTRATE PER CONDIZIONE ECONOMICA FAMILIARE

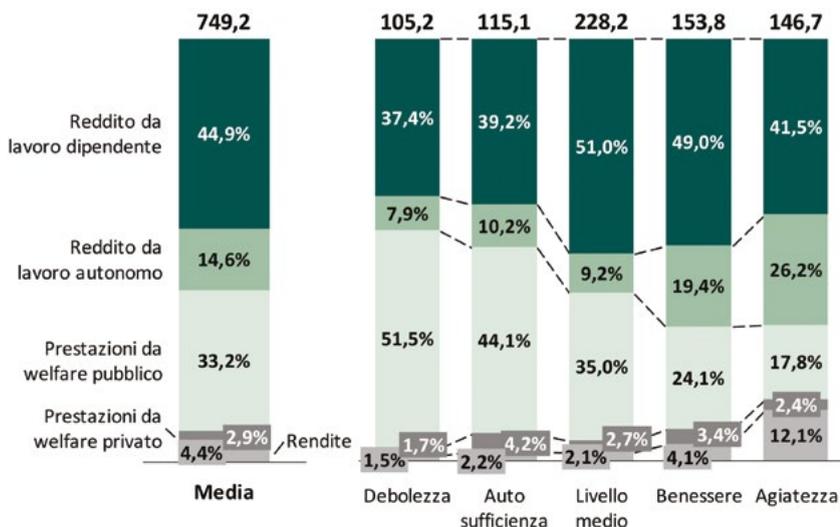


TAVOLA 20
COMPOSIZIONE DELLE ENTRATE PER TIPOLOGIE FAMILIARI

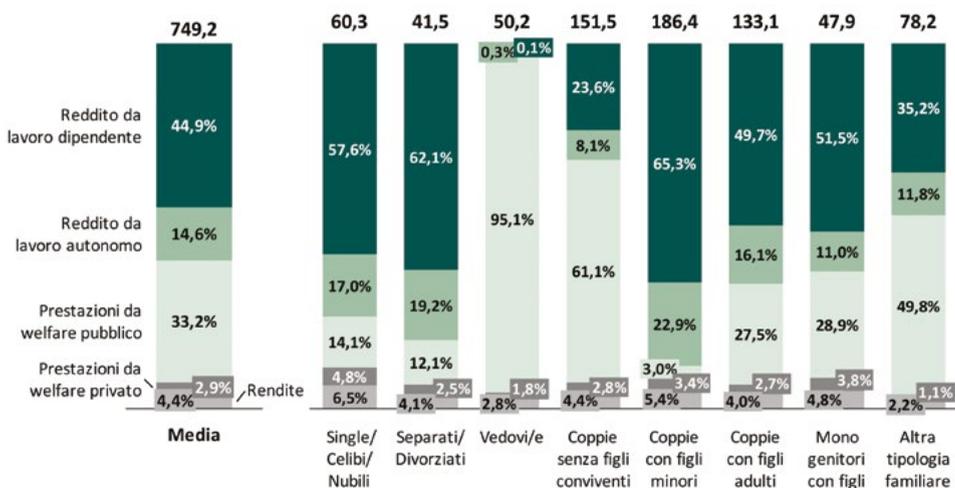




TAVOLA 21

DIPENDENZA DAL REDDITO PENSIONISTICO PER CONDIZIONE ECONOMICA FAMILIARE

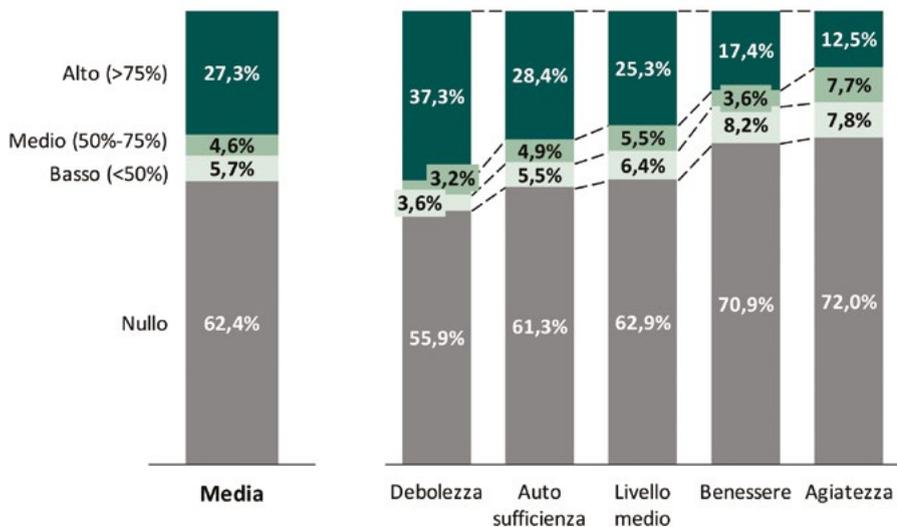
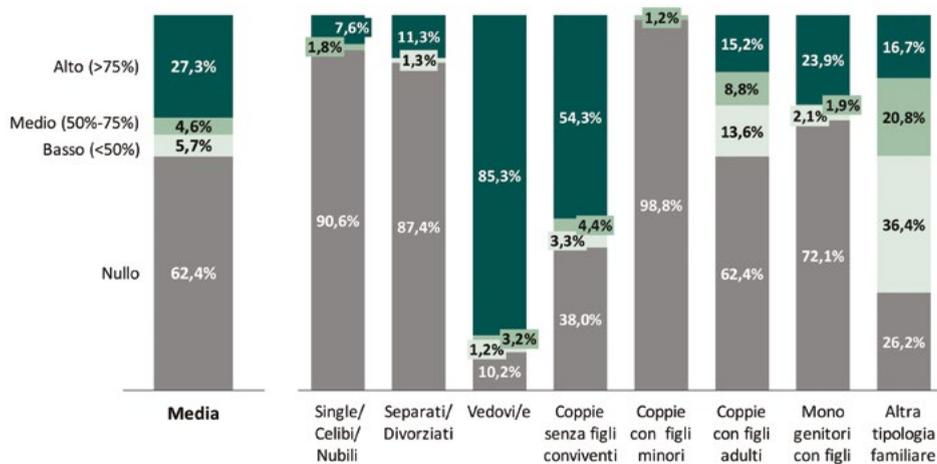


TAVOLA 22

DIPENDENZA DAL REDDITO PENSIONISTICO PER TIPOLOGIA FAMILIARE





Sommiamo tutte le entrate familiari da welfare pubblico e privato: si tratta di 270 miliardi, 36,1% delle entrate nette totali delle famiglie.

Questa cifra ci dà un'idea dell'**importanza del welfare non solo per la coesione sociale ma anche per la tenuta del nostro sistema produttivo**. L'Italia ha attraversato recentemente due crisi pesanti come quelle del 2008-2009 e del 2011-2013, nel corso delle quali il nostro welfare ha tenuto, limitando l'impovertimento delle fasce più deboli, in particolar modo gli anziani, e impedendo il crollo della domanda. C'è da chiedersi quali sarebbero state le conseguenze per la capacità di consumo delle famiglie se queste non avessero potuto contare sul sostegno delle pensioni, degli ammortizzatori sociali, degli altri sussidi, e inoltre sulla disponibilità di servizi essenziali come la sanità e l'istruzione, ad accesso gratuito o semigratuito e finanziati dalla fiscalità generale. Non è una domanda retorica ma un interrogativo sul futuro, visto che con la riduzione progressiva delle pensioni e delle altre prestazioni del welfare pubblico le prossime crisi impatteranno su una società ed una economia sempre più fragili.

Approfondiamo a questo punto la misurazione delle **prestazioni di welfare, pubbliche e private, diverse dalle pensioni**.

Come abbiamo visto, se considerate in rapporto al totale delle entrate familiari alcune voci possono apparire di importo limitato. Ma le cose cambiano se pensiamo che si tratta di prestazioni mirate, rivolte a segmenti specifici di famiglie. La tavola 23 ce ne dà una rappresentazione, mostrando quante famiglie ne beneficiano e qual è l'importo medio delle prestazioni per famiglia utilizzatrice.

• **I sussidi del welfare statale** (cassa integrazione e assegni di disoccupazione,

contributi per l'abitazione, la famiglia e i figli) sono percepiti da 8,2 milioni di famiglie, 32,7% del totale, e contribuiscono al loro reddito mediamente per 4.959 euro a famiglia.

• **Le prestazioni del welfare occupazionale** raggiungono 4,7 milioni di famiglie, 18,6% del totale (occorre considerare che sono rivolte esclusivamente alle famiglie dei lavoratori dipendenti), con un importo medio di 1.312 euro per famiglia.

• **I rimborsi assicurativi e le prestazioni dei fondi sanitari e previdenziali** raggiungono il 15,4% delle famiglie (3,9 milioni), con un importo medio unitario di 2.850 euro.

• Infine **gli aiuti personali** di familiari e amici danno sostegno all'11,8% delle famiglie, con un importo di circa 1.500 euro per famiglia.

Abbiamo sinora esaminato le prestazioni monetarie del welfare non pensionistico classificate per fonte, il cui valore complessivo è di 62,6 miliardi.

Con riferimento alla tavola 24 esaminiamo ora una parte di esse: **le prestazioni monetarie finalizzate** per salute, assistenza, istruzione, cultura e tempo libero, supporti al lavoro. Il loro valore complessivo è di 18 miliardi. Nelle aree della salute, della cultura e tempo libero e dei supporti per il lavoro si tratta esclusivamente di prestazioni private (welfare occupazionale o individuale). Nell'assistenza e nell'istruzione sono compresi anche i sussidi pubblici. Sono escluse da questa analisi gran parte delle prestazioni pubbliche come la cassa integrazione, gli assegni di disoccupazione, i sussidi per l'abitazione e la famiglia.



TAVOLA 23

IL CONTRIBUTO ALLE FAMIGLIE DELLE PRESTAZIONI NON PENSIONISTICHE DI WELFARE

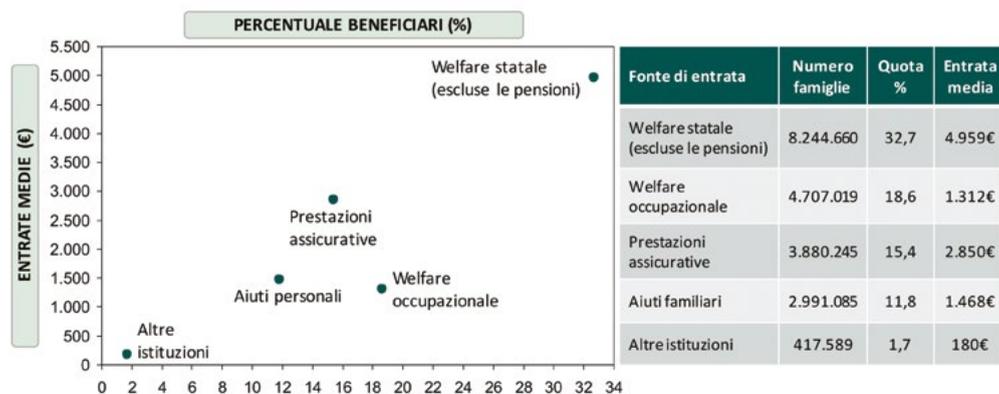


TAVOLA 24

PRESTAZIONI MONETARIE FINALIZZATE

	Famiglie con spesa (Mln)	Famiglie con almeno un contributo (Mln)	Contributi erogati (Mld)
Salute	25,2	3,9	4,6
Assistenza	2,9	1,7	1,5
Istruzione	7,8	2,6	3,9
Cultura e tempo libero	16,9	2,7	1,8
Supporti al lavoro	16,6	4,3	6,2
TOTALE	-	-	18,0

Esaminiamo il **contributo del welfare sanitario privato**. Tutte le famiglie (25,2 milioni) nel corso dell'anno hanno affrontato spese per la salute. 14,4% di queste (3,6 milioni) hanno potuto contare sui fondi sanitari o sulle assicurazioni per le malattie e gli infortuni, e tali prestazioni

hanno contribuito per il 68,2% alla loro spesa sanitaria. Inoltre, 1,1 milioni di famiglie (4,5% di quelle che hanno avuto spese sanitarie) hanno fatto ricorso agli aiuti economici di familiari o di altre persone, che hanno coperto il 54,6% della loro spesa.



7,8 milioni di famiglie hanno sostenuto **spese per l'istruzione**. Di queste, 2,2 milioni (28,6%) hanno ricevuto sussidi statali, che hanno coperto il 35% della loro spesa. 1,2 milioni (15,4%) hanno invece ricevuto aiuti personali da parenti o amici di impatto determinante, pari al 72% della spesa.

2,9 milioni di famiglie hanno dovuto affrontare **spese di assistenza**. Di queste, solamente 810.000 (28,1%) hanno ricevuto il sostegno di prestazioni pubbliche, che hanno coperto il 74,5% della spesa. Un numero maggiore di famiglie (1,2 milioni, 42,3%) si sono rivolte a parenti o altre persone vicine, il cui contributo è risultato pari all'82% della spesa.

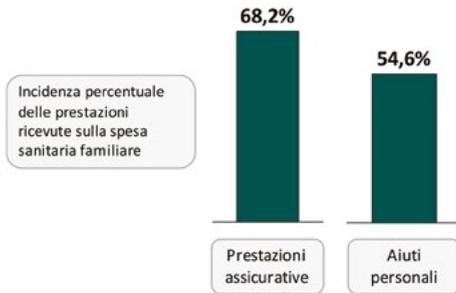
Anche le spese per la **cultura e il tempo libero** sono sostenute dal welfare aziendale o familiare, ma per importi più limitati. Sui 16,9 milioni di famiglie che hanno speso in cultura, spettacolo e sport, 12,6% hanno ricevuto dalla propria azienda contributi che hanno inciso per l'8,1%. Un piccolo numero, 4,9%, hanno invece ricevuto aiuti per la cultura e il tempo libero da parenti o amici. In questo caso si è trattato di importi significativi, pari al 77% della spesa.

Infine 16,6 milioni di famiglie hanno sostenuto spese di viaggio o di ristorazione per il lavoro. 4,3 milioni di queste (17,1%) hanno ricevuto sostegni di welfare aziendale, la cui copertura è stata pari al 69% della spesa.

TAVOLA 25

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PRIVATO PER LA SALUTE

Base: famiglie che ricevono prestazioni private di welfare per la salute

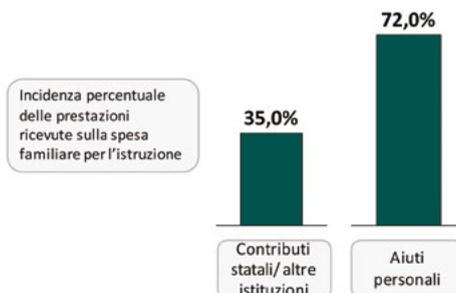


Sostegno ricevuto	Famiglie con spesa	Famiglie che hanno ricevuto il sostegno	Quota %
Prestazioni assicurative	25.246.247	3.642.204	14,4
Aiuti personali	25.246.247	1.130.941	4,5

TAVOLA 26

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PUBBLICO E PRIVATO PER L'ISTRUZIONE

Base: famiglie che ricevono prestazioni private di welfare per l'istruzione



Sostegno ricevuto	Famiglie con spesa	Famiglie che hanno ricevuto il sostegno	Quota %
Contributi statali/altre istituzioni	7.765.662	2.220.709	28,6
Aiuti personali	7.765.662	1.198.799	15,4



TAVOLA 27

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PUBBLICO E PRIVATO PER L'ASSISTENZA

Base: famiglie che ricevono prestazioni private di welfare per l'assistenza

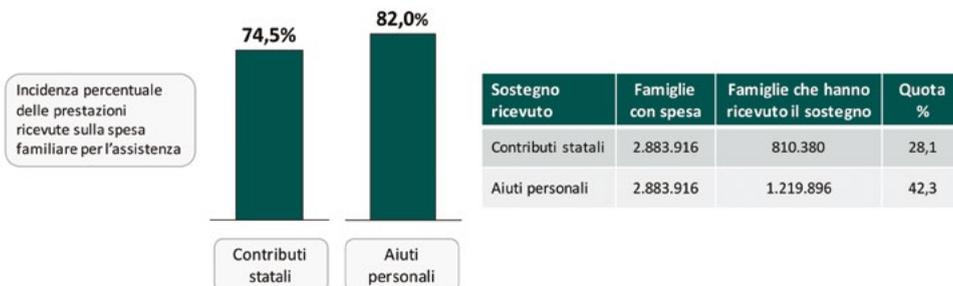


TAVOLA 28

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PRIVATO PER LA CULTURA E IL TEMPO LIBERO

Base: famiglie che ricevono prestazioni private di welfare per la cultura e il tempo libero

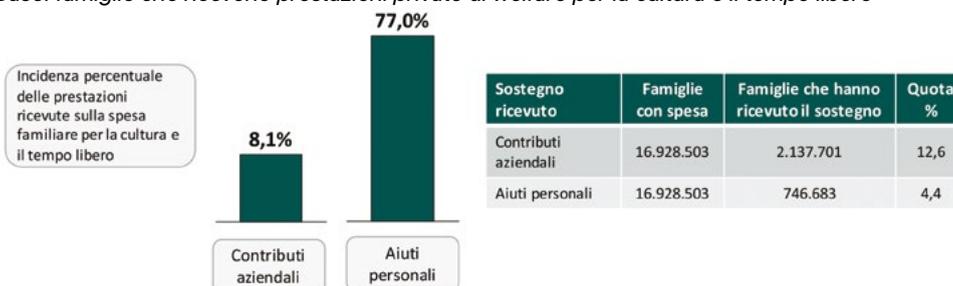
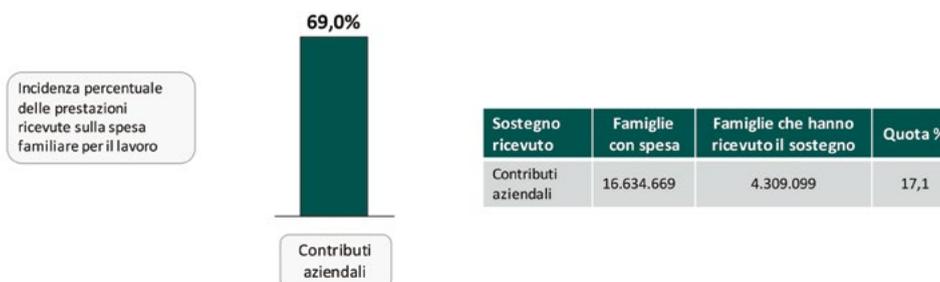


TAVOLA 29

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE PRIVATO PER I SUPPORTI AL LAVORO

Base: famiglie che ricevono prestazioni private di welfare per il lavoro





3.2 LA SPESA DI WELFARE DELLE FAMIGLIE ITALIANE

Già nel capitolo introduttivo abbiamo indicato il valore complessivo della spesa di welfare delle famiglie italiane nel 2017: 109,3 miliardi.

La tavola 30 rappresenta le aree del welfare familiare indicando per ognuna la frequenza di spesa, cioè il numero e la quota percentuale di

famiglie che la sostengono, e l'importo medio annuo.

Nei paragrafi successivi approfondiremo i comportamenti familiari in ogni area e il dettaglio delle voci di spesa.

La salute

La spesa sanitaria totale delle famiglie è di 33,7 miliardi.

L'importo medio è di 1.336 euro per famiglia.

La tavola 31 offre una rappresentazione della distribuzione e dell'importo delle componenti.

- Le spese più frequenti, sostenute da più del 60% delle famiglie, sono per le visite specialistiche, gli esami diagnostici, la prevenzione. Queste voci hanno importi medi molto diversi, da 131

euro per gli esami diagnostici a più di 525 euro per la prevenzione.

- Discretamente diffuse, tra il 40% e il 55% delle famiglie, sono le spese per le prestazioni a pagamento del medico curante, le cure odontoiatriche, l'acquisto di farmaci, l'acquisto di occhiali e altre spese di ottica. Il loro importo per famiglia utilizzatrice oscilla da 148 euro per il medico curante a 492 euro per le cure odontoiatriche.

TAVOLA 30

SPESA DELLE FAMIGLIE PER AREE DI WELFARE

	Famiglie con spesa (Mln)	Quote % sul totale delle famiglie	Spesa media per famiglia utilizzatrice
Salute	25,2	100,0	1.336€
Assistenza	2,9	11,4	4.989€
Istruzione	7,8	30,8	1.937€
Cultura e tempo libero	16,9	67,1	450€
Previdenza e protezione	7,8	30,8	935€
Supporti al lavoro	16,6	65,9	1.877€



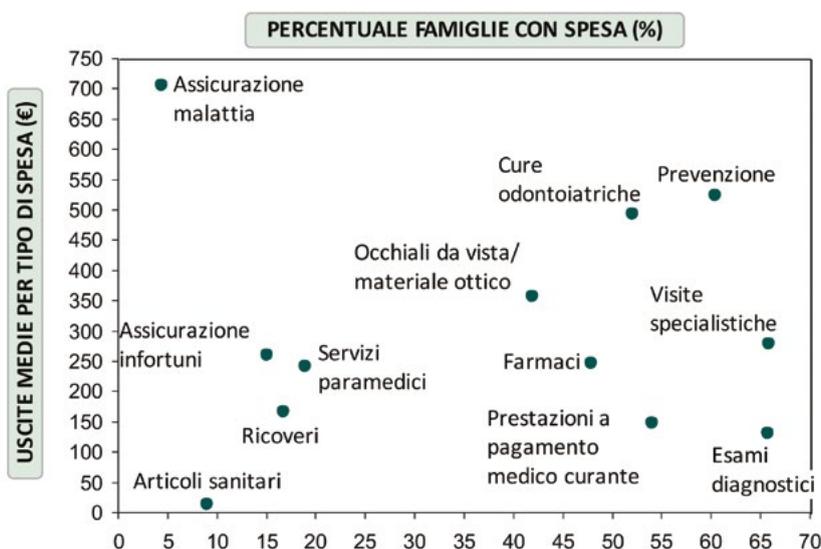
- Meno frequenti, tra il 15 e il 20% delle famiglie, e di costo non elevato (oscillante attorno a 200 euro per famiglia), le spese per servizi paramedici e i ricoveri. Per questi ultimi, pagati pressoché integralmente dal SSN, si tratta prevalentemente di ticket per prestazioni accessorie e ambulatoriali.

- Infine le assicurazioni: le polizze infortuni, discretamente diffuse (15%) e di costo limitato (260 euro), e le polizze malattia, possedute solamente dal 4,4% delle famiglie e di importo medio elevato (705 euro).

TAVOLA 31

FREQUENZA E IMPORTO DELLE SPESE SANITARIE

Base: famiglie con spese per la salute (100% famiglie)



Se esaminiamo la ripartizione della spesa sanitaria delle famiglie possiamo misurare il valore della domanda per i diversi servizi:

- i medici (generalisti, specialisti e odontoiatri) assorbono il 38,8% della spesa sanitaria delle famiglie, per un valore di 13 miliardi;

- ai servizi di prevenzione e alle strutture cliniche e diagnostiche va il 32,3% della spesa sanitaria familiare, pari a 10,8 miliardi;

- all'industria ottica: 11% della spesa, 3,8 miliardi;

- all'industria farmaceutica e degli articoli sanitari: 9% della spesa, 3 miliardi;

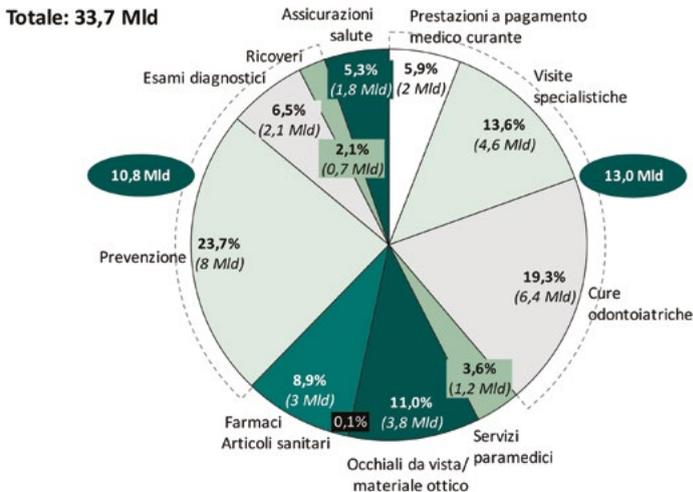
- alle assicurazioni sanitarie e infortuni: 5,3% della spesa, 1,8 miliardi;

- ai servizi paramedici: 3,6%, 1,2 miliardi.



TAVOLA 32

RIPARTIZIONE DELLA SPESA SANITARIA DELLE FAMIGLIE



L'importo della spesa sanitaria è molto influenzato dalla composizione del nucleo familiare, oltre che dalla condizione economica della famiglia.

Il profilo che investe di più in salute è quello della coppia con figli adulti, mentre le persone sole (single celibi, separati e vedovi) hanno una spesa decisamente più bassa.

La condizione economica è determinante ma non quanto ci si potrebbe aspettare: il segmento dell'agiatezza ha una spesa media di 2.303 euro per famiglia, quello della debolezza di 1.060 euro. Il rapporto è 2,2:1.

La geografia discrimina poco: la spesa sanitaria per famiglia è di 1.356 euro al Nord, 1.488 al Centro e 1.212 al Sud e nelle Isole. Probabilmente al Nord si bilanciano due fattori: la maggiore capacità di spesa e la migliore qualità del servizio pubblico che limita la domanda di servizi privati.

Anche le differenze per dimensione del comune non sono grandi. La spesa sanitaria maggiore

è nei comuni medio-piccoli, quella minore nei comuni molto piccoli, inferiori a 30.000 abitanti. Pensiamo che in questi ultimi influisca negativamente la distanza e la difficoltà di accesso ai servizi.

Pubblico o privato? La nostra indagine analizza le frequenze d'uso dei servizi del SSN e privati. Le due quote sommate non fanno 100 poiché è possibile che nel corso dell'anno la famiglia utilizzi sia servizi pubblici sia quelli privati.

La maggior parte delle famiglie, con quote che vanno dal 75% all'89%, scelgono il servizio pubblico per prestazioni quali il medico generico, i ricoveri, la prevenzione, gli esami, l'acquisto di farmaci per le malattie croniche. In questi casi il ricorso all'offerta privata è determinato dalle carenze o dai ritardi del servizio pubblico molto più che da un'effettiva preferenza. Tuttavia la quota dei servizi privati è considerevole e varia dal 15,2% per il medico generico al 35,6% per i farmaci.



Per le visite specialistiche e per i servizi paramedici l'utilizzo del SSN e quello delle prestazioni private sono molto vicini: rispettivamente 62,5% contro 49,1% e 48,7% contro 55,3% .

Per le altre prestazioni prevalgono le soluzioni private: occhiali e altri materiali ottici (77,5%), cure odontoiatriche (86,6%).

TAVOLA 33

SPESA SANITARIA PER SEGMENTI

Scostamento dalla media

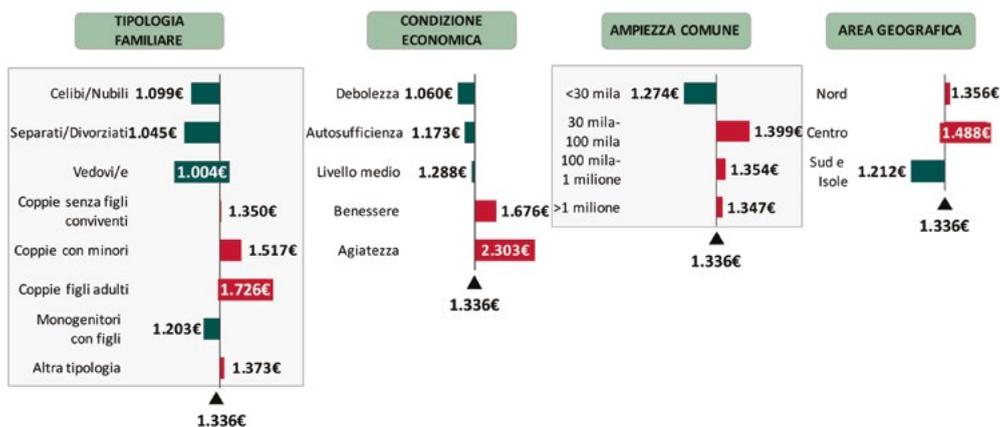
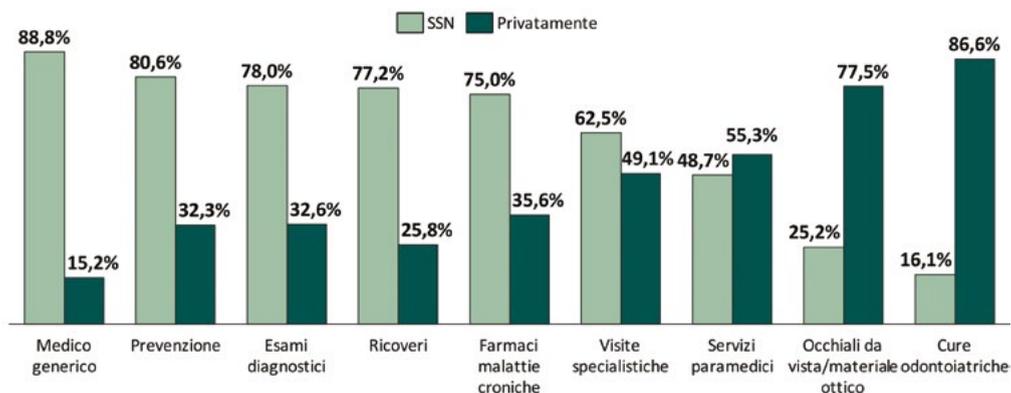


TAVOLA 34

UTILIZZO DI PRESTAZIONI SANITARIE PUBBLICHE E PRIVATE

Base: famiglie che utilizzano le prestazioni sanitarie (100% del totale)





La tavola 35 permette di interpretare i motivi delle scelte.

È evidente l'importanza della condizione economica, infatti la quota di utilizzo dei servizi privati è correlata al reddito. Ma altresì colpisce la relativa anelasticità, cioè quanto sia limitata la differenza tra i segmenti più ricchi e quelli più poveri. Per prestazioni quali le visite specialistiche, la prevenzione, gli esami diagnostici, e per l'acquisto di farmaci per le malattie croniche, la percentuale di famiglie del segmento della debolezza che utilizzano i servizi privati varia dal 20% al 40%. Ciò significa semplicemente che la scelta è obbligata, dettata dalla non disponibilità delle prestazioni pubbliche o dai tempi eccessivi di attesa.

Un'ulteriore conferma viene dal fatto che, per le stesse prestazioni, l'utilizzo dei servizi privati è maggiore al Centro e al Sud che al Nord, dove la sanità pubblica funziona.

Si pone non solo un problema di qualità del SSN ma anche di equità. A noi pare che se le famiglie povere sono obbligate, per le difficoltà strutturali del SSN, a rivolgersi a servizi privati che non possono permettersi di pagare, ciò comporti una grave limitazione del diritto alla salute.

Gli impatti sociali di questo problema sono pesanti.

Il 31% delle famiglie nella condizione di debolezza, il 36% dei genitori soli con figli a carico, il 34% delle famiglie del Sud dichiarano che le spese sanitarie incidono molto o moltissimo nel bilancio familiare, contro una quota tra il 5 e il 6% delle famiglie in condizione di benessere e di agiatezza e del 13% complessivamente al Nord.

L'82% delle famiglie più povere, il 71% delle famiglie del Sud, il 75% dei genitori soli con figli a carico dichiarano di affrontare con difficoltà le spese per la salute.

TAVOLA 35

DISTRIBUZIONE DELLE PRESTAZIONI PRIVATE PER SEGMENTI DI FAMIGLIE

Scostamento dalla media

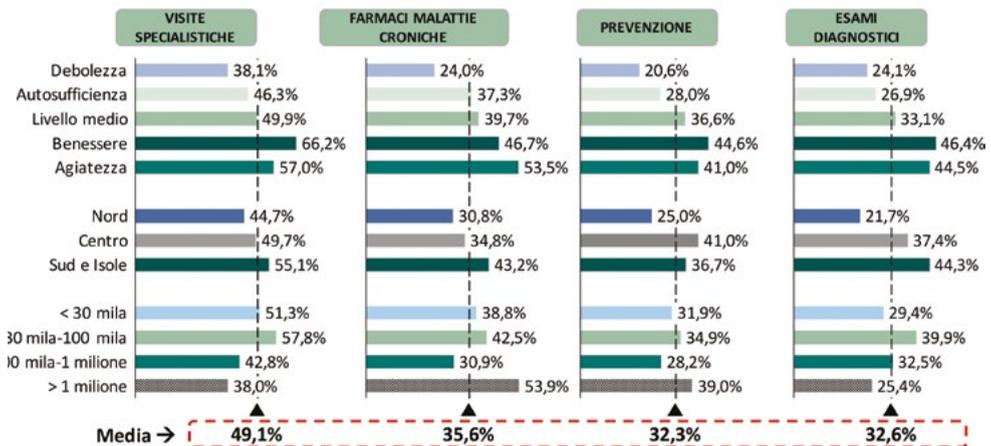




TAVOLA 36

INCIDENZA DELLE SPESE SANITARIE NEL BILANCIO FAMILIARE

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per la salute (100% del totale)

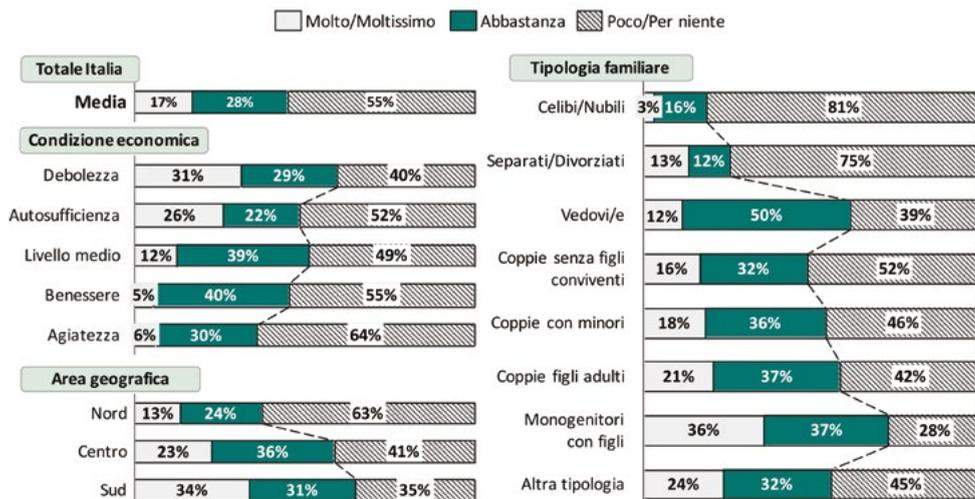
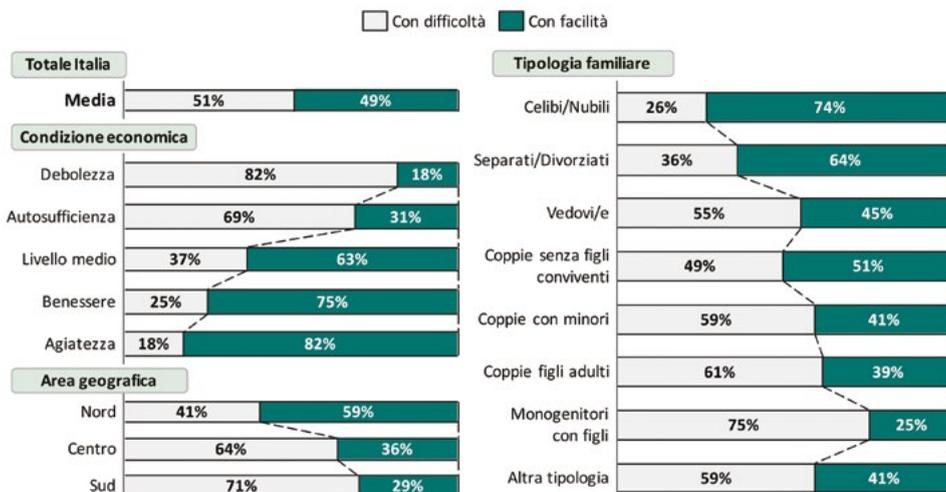


TAVOLA 37

COME SONO AFFRONTATE LE SPESE SANITARIE?

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per la salute (100% del totale)





La conseguenza di tutto ciò è un esteso fenomeno di **rinuncia alla cura**.

9,3 milioni di famiglie (36,7% del totale) dichiarano di aver fatto delle rinunce, parziali o totali.

Tra quelle che sono riuscite a sostenere le spese sanitarie 17,5% hanno dovuto intaccare i risparmi, mentre 8,1% hanno potuto contare sull'aiuto di amici o parenti. Per il 74,4% di queste (47% delle famiglie totali) il reddito è stato sufficiente ad affrontare tutte le spese.

La rinuncia alla spesa sanitaria si concentra ovviamente nella fascia della debolezza

economica, dove colpisce il 58,9% delle famiglie, inoltre nel segmento dei genitori soli con figli a carico (49,9%) e in generale nel Centro e Sud (42 - 40%).

Le prestazioni a cui le famiglie rinunciano più frequentemente sono le cure odontoiatriche, con una rinuncia totale da parte del 24,1% e parziale del 21,7%: complessivamente 45,7%. Le altre prestazioni con i maggiori tassi di rinuncia sono le visite specialistiche (35,4%) e la prevenzione (31%).

TAVOLA 38

RINUNCIA ALLA CURA

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per la salute (100% del totale)

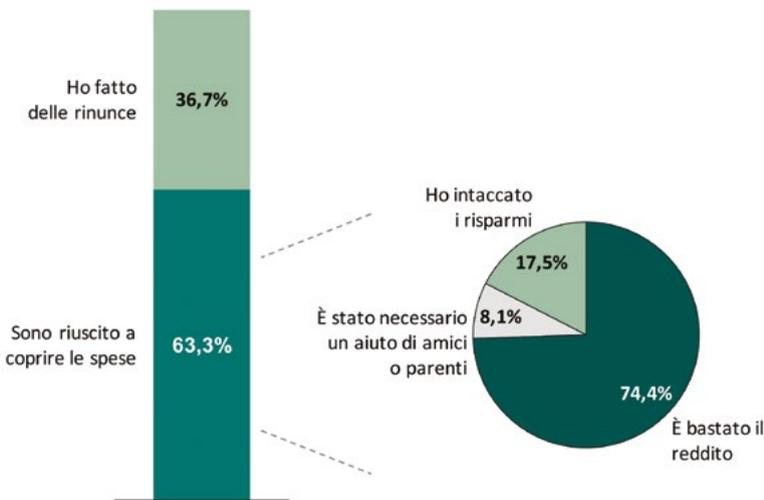




TAVOLA 39

RINUNCIA ALLA CURA PER SEGMENTI

Scostamento dalla media

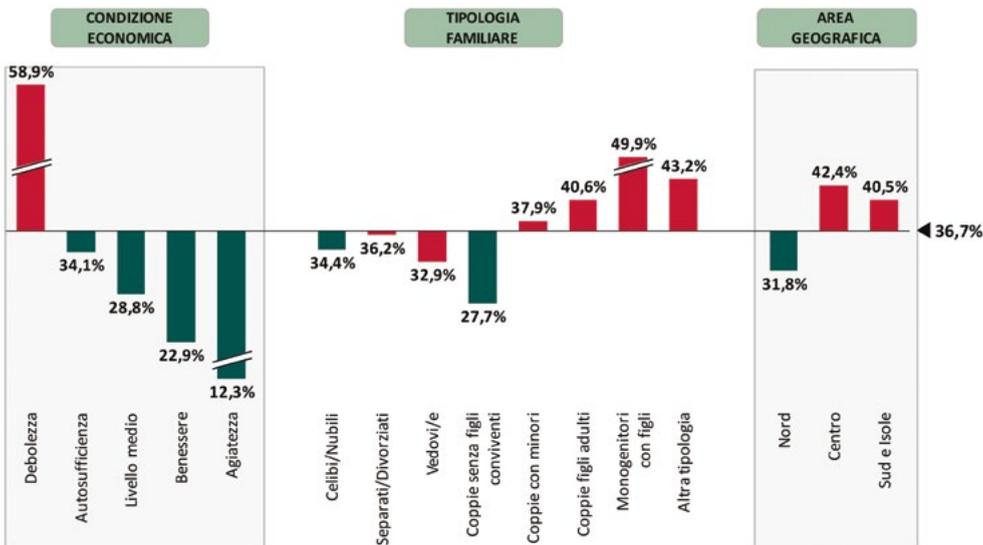
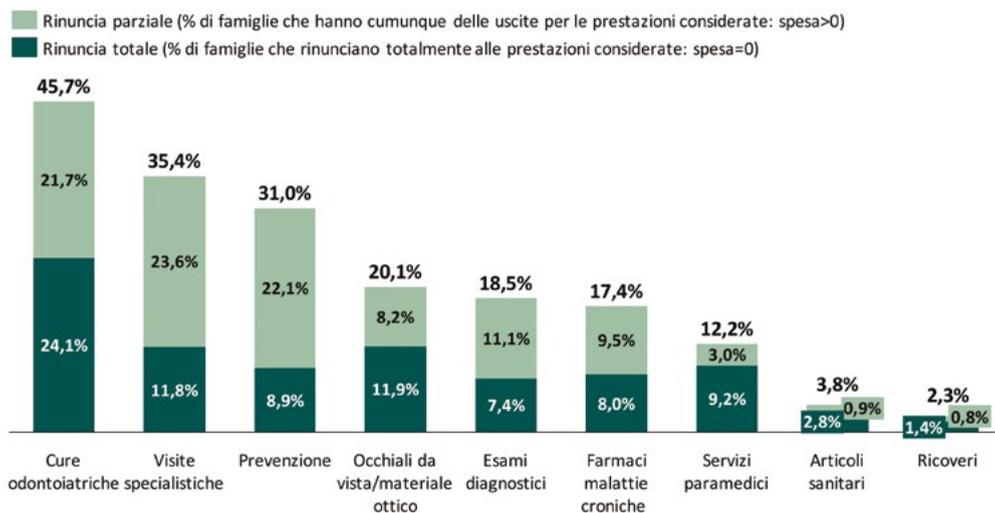


TAVOLA 40

RINUNCIA ALLA CURA PER PRESTAZIONI SANITARIE

Base: famiglie che hanno fatto rinunce (36,7%)





Il welfare privato occupazionale offre, con i fondi sanitari e con altri servizi aziendali, strumenti complementari alla sanità pubblica in grado di alleviare l'onere della spesa sanitaria a carico delle famiglie. Purtroppo la loro diffusione è ancora limitata e molte famiglie non hanno piena consapevolezza delle prestazioni che grazie ad essi possono ottenere. Secondo le nostre stime l'adesione dei lavoratori ai fondi sanitari è del 37%. La copertura generale del paese è certamente inferiore a questa quota perché bisogna considerare il numero delle famiglie non in condizione professionale e quindi escluse dalla possibilità di aderire ai fondi: per esempio le famiglie di pensionati. Inoltre la quota dei beneficiari attivi si abbassa

ulteriormente per la scarsità di informazioni sui servizi a cui le famiglie hanno diritto.

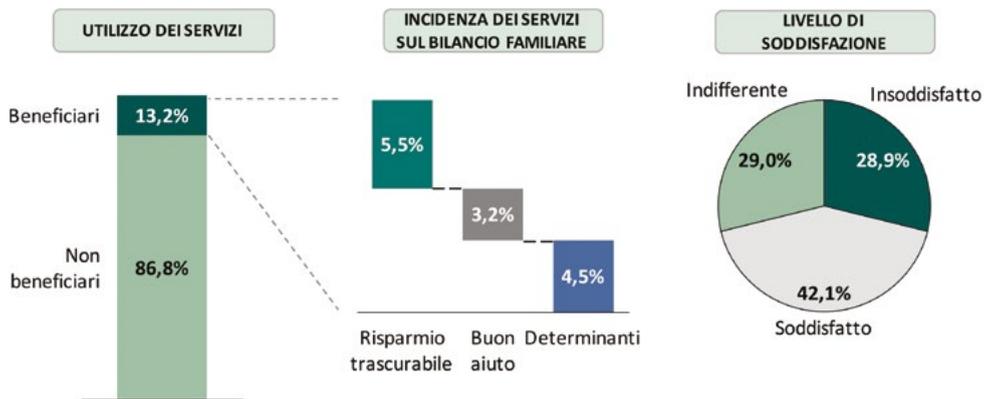
Tra gli intervistati della nostra indagine **solamente 13,2% si dichiarano coperti da servizi di sanità integrativa occupazionale**. Di questi, 7,7% li considerano aiuti utili o determinanti per affrontare le spese sanitarie senza gravare troppo sul bilancio familiare, mentre 5,5% definiscono trascurabile il risparmio che essi offrono.

Tra i beneficiari la quota dei soddisfatti (42,1%) è molto maggiore di quella degli insoddisfatti (28,9%).

TAVOLA 41

IL CONTRIBUTO DEL WELFARE OCCUPAZIONALE ALLA SALUTE

Base: famiglie con spese per la salute (100% del totale)





L'assistenza

Le famiglie che hanno sostenuto spese di assistenza nell'ultimo anno sono 2,883 milioni, 11,2% del totale, e l'importo medio della spesa è di 4.989 euro.

Questo settore comprende tre voci di cui esaminiamo la frequenza, ovvero la quota di famiglie che utilizzano il servizio sul totale delle famiglie con spese di assistenza, e l'importo medio della spesa sostenuta.

- Le colf sono il servizio più diffuso, con una frequenza dell'81,3% e una spesa media di 3.161 euro per famiglia.
- L'assistenza agli anziani e ai familiari non autosufficienti ha una frequenza del 19,5%, con una spesa media di 8.627 euro.
- La cura a domicilio dei bambini, il baby sitting, ha frequenza del 31,7%, con una spesa media di 2.324 euro.

La spesa totale delle famiglie per l'assistenza è di 14,389 miliardi: 7,4 miliardi per le colf (51,4%); 4,9 miliardi per l'assistenza ai non autosufficienti (34%); 2,1 miliardi per le baby sitter (14,6%).

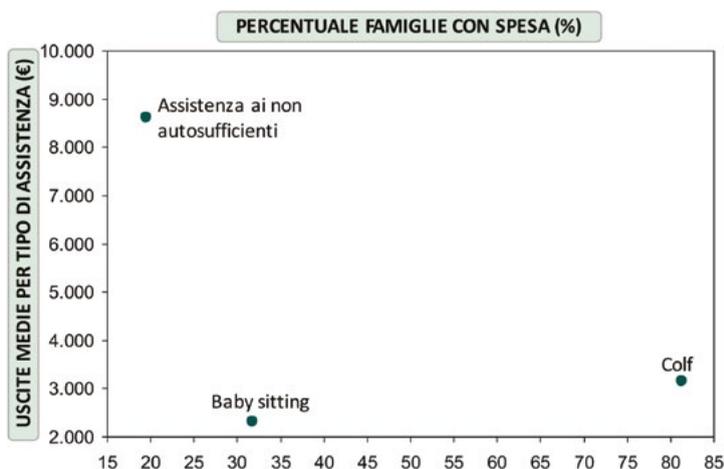
L'importo della spesa di assistenza è influenzato principalmente dalla composizione del nucleo familiare, oltre che dalla condizione economica della famiglia. È massimo nelle coppie con figli adulti (7.653 euro), nelle coppie senza figli conviventi (7.360 euro) e inoltre nelle famiglie in condizione di agiatezza (6.392 euro). È maggiore al Centro e al Nord che nel Sud.

Ma altresì l'assistenza, come la sanità, è una spesa determinata da esigenze oggettive, che anche le famiglie meno abbienti sono costrette ad affrontare. Il rapporto nella spesa media tra le famiglie utilizzatrici agiate e quelle in condizione di debolezza economica (la cui spesa è di 3.837 euro) è solamente di 1,7:1.

TAVOLA 42

FREQUENZA E IMPORTO DELLE SPESE DI ASSISTENZA

Base: famiglie con spese per assistenza (11,4% del totale)





Approfondiamo ora le due aree dell'assistenza socialmente più sensibili: la cura delle persone anziane e non autosufficienti e la cura dei figli.

L'area più critica è certamente quella della non autosufficienza.

Le famiglie con persone non autosufficienti (prevalentemente ma non solo anziani) sono 1,758 milioni: 7% del totale.

Nel 79% dei casi la cura è affidata ai familiari stessi, senza alcun aiuto esterno. Solo il 21% delle famiglie utilizzano servizi e l'importo medio della loro spesa è di 8.627 euro.

Esaminiamo la diffusione dei servizi e la spesa media per ognuno di essi.

- Le badanti sono il servizio più diffuso (11,5% delle famiglie con persone non autosufficienti) e comportano una spesa media di 10.348 euro.

- Gli ASA - Ausiliari Socio Assistenziali sono utilizzati dal 7,1% delle famiglie con non autosufficienti, con una spesa media di 5.756 euro.

- L'assistenza in strutture residenziali è meno frequente (2,3%), con una spesa di 8.904 euro per famiglia utilizzatrice.

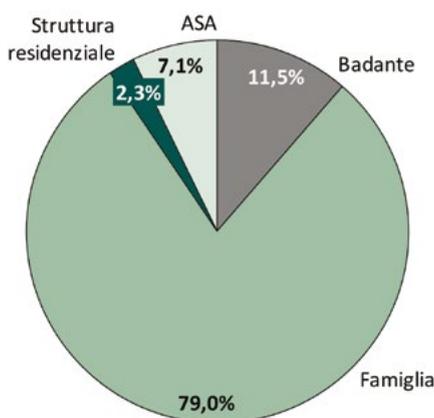
Nelle famiglie di tutte le condizioni economiche, tranne quelle del benessere e dell'agiatezza, la cura dei non autosufficienti è gestita dai familiari stessi per quote superiori all'80%.

È molto evidente la correlazione tra la ricchezza familiare e le scelte di cura delle persone non autosufficienti. La linea di demarcazione non è tra la povertà e le altre condizioni economiche ma tra tutte le condizioni medie e basse e i segmenti di reddito superiore. Gli ASA sono utilizzati in modo significativo solamente dalle famiglie agiate (21% contro una media del 7,1%), e l'utilizzo delle badanti è massimo nel segmento del benessere (25,4%).

TAVOLA 45

LA GESTIONE DEI FAMILIARI NON AUTOSUFFICIENTI

Base: famiglie con non autosufficienti: 1.758.126 (7% del totale)





È molto interessante analizzare i motivi dichiarati di non utilizzo dei servizi per i non autosufficienti. Nella maggior parte dei casi la motivazione è economica: la famiglia non può permetterselo (50,2%). Un'altra importante motivazione, addotta nel 22,9% dei casi e soprattutto al Nord (32,8%), è di carattere psicologico e culturale: la persona non autosufficiente rifiuta il servizio. Al Sud emerge l'inadeguatezza dell'offerta: la qualità dei servizi non è sufficiente (35,7%, contro una media nazionale del 17,6%). Molto particolare è la percezione degli abitanti nelle metropoli, le città con più di un milione di abitanti: qui la difficoltà non è economica ma costituita dal fatto che il familiare non autosufficiente rifiuta l'assistenza (56,5%); inoltre, nel 24,7% dei casi, i servizi sono considerati non disponibili.

L'impatto sul bilancio familiare dell'assistenza ai non autosufficienti è molto pesante per il 31% delle famiglie e abbastanza importante per un

altro 44%. Solamente 25 famiglie su cento non hanno difficoltà economiche nell'affrontare queste spese.

73,9% delle famiglie con persone non autosufficienti sostengono per intero le spese di assistenza, senza poter contare su alcun contributo economico da parte dello Stato. Invece 15,3% ricevono sussidi che coprono interamente le spese, mentre 10,7% ricevono sussidi parziali. La distribuzione di questi sussidi totali o parziali è maggiore al Sud e nelle Isole (47%) e nel segmento della debolezza economica (42,5%), ma anche in questa fascia la maggioranza delle famiglie (57,5%) non riceve alcun sostegno e deve affrontare interamente a proprio carico le spese.

TAVOLA 46

LA CURA DEI FAMILIARI NON AUTOSUFFICIENTI PER CONDIZIONE ECONOMICA

Scostamento dalla media

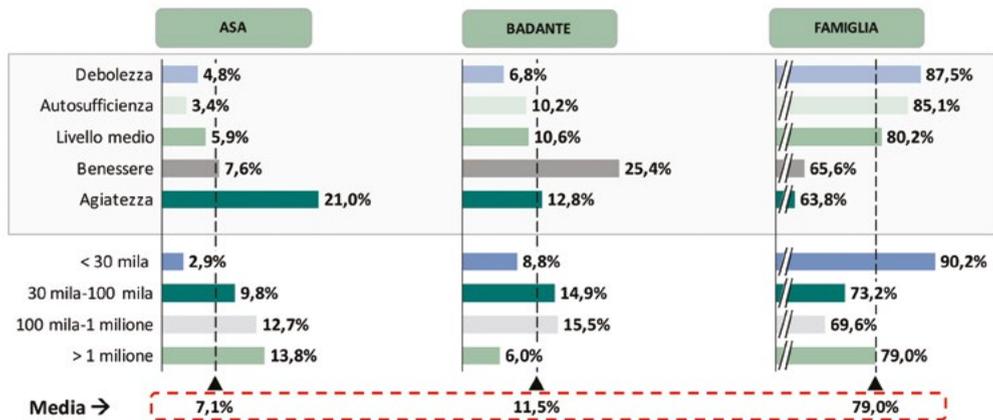




TAVOLA 47

MOTIVO DI NON UTILIZZO DEI SERVIZI PER LA NON AUTOSUFFICIENZA

Base: famiglie che seguono direttamente i familiari non autosufficienti (79% del totale delle famiglie con non autosufficienti)

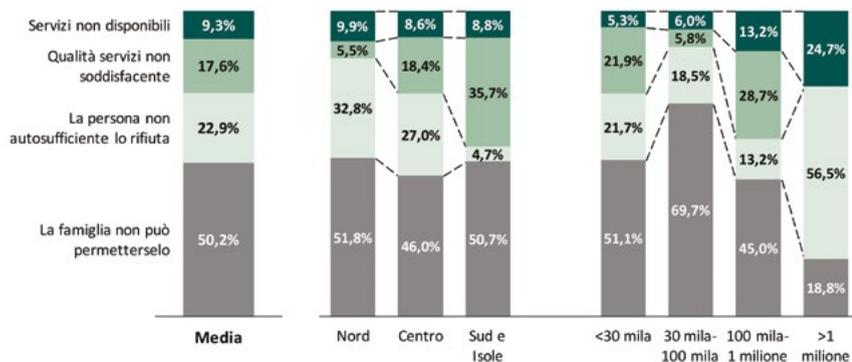


TAVOLA 48

INCIDENZA DELL'ASSISTENZA AI NON AUTOSUFFICIENTI NEL BILANCIO

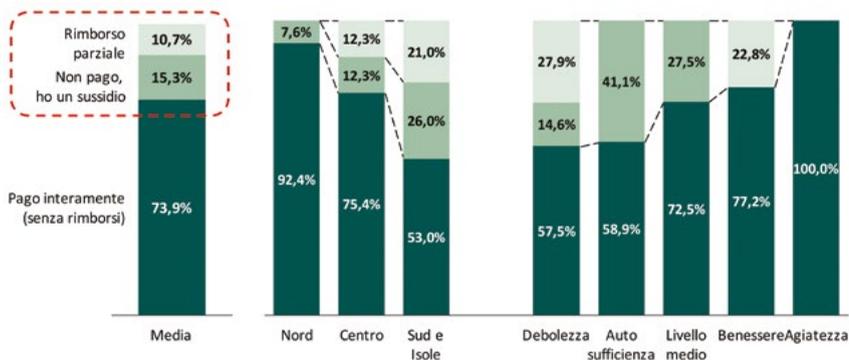
Base: famiglie con non autosufficienti che hanno sostenuto spese (21% delle famiglie con non autosufficienti)



TAVOLA 49

CONTRIBUTI ALLE SPESE DI ASSISTENZA AI NON AUTOSUFFICIENTI

Base: famiglie con non autosufficienti che hanno sostenuto spese per la loro assistenza (21% delle famiglie con non autosufficienti)





Esaminiamo gli aiuti ricevuti dalle famiglie per l'assistenza domiciliare alle persone non autosufficienti, sia sotto forma di contributi economici (indennità di accompagnamento) sia di servizi di vario tipo volti ad alleggerire il carico della non autosufficienza sulla famiglia. Si tratta di sostegni pubblici (30,2% dei casi), di prestazioni assicurative (28,5%), di assistenza offerta da associazioni di volontariato (24,8%), e infine di benefit aziendali (14,1%). Nel valutare l'importanza di questi aiuti le famiglie si dividono: 42,9% li considerano determinanti per coprire le spese che hanno dovuto sostenere, mentre una percentuale identica considera trascurabile l'aiuto ricevuto.

In conclusione, l'assistenza è il settore più fragile del welfare italiano. **Le famiglie si trovano ad affrontare le spese in gran parte da sole e facendo ricorso all'impegno personale dei familiari.** Le criticità non consistono solamente nel peso economico che le famiglie devono

sostenere ma anche nell'inadeguatezza dell'offerta: mancano supporti per i cittadini che garantiscano la qualità dei servizi e ne facilitino la reperibilità.

La non autosufficienza di un familiare è un evento che cambia gli assetti economici e sociali di una famiglia. Solamente il 23,8% di coloro che lo hanno affrontato dichiarano di essere stati in grado di coprirne le spese. Ma per pochi di questi (14,3%) il reddito è stato sufficiente. La maggior parte hanno dovuto intaccare i risparmi o ricorrere all'aiuto di amici o parenti.

Nella grande maggioranza dei casi (76,2%) le famiglie non sono state in grado di provvedere integralmente all'assistenza e hanno dovuto fare delle rinunce: hanno rinunciato ad un maggiore livello di assistenza per la persona da curare (40,4%), oppure a spese sanitarie (26,4%) o hanno ridotto i consumi alimentari (33,2%).

TAVOLA 50

SUSSIDI E SERVIZI PER L'ASSISTENZA DOMICILIARE

Base: famiglie con non autosufficienti che hanno sostenuto spese per la loro assistenza (21% delle famiglie con non autosufficienti)

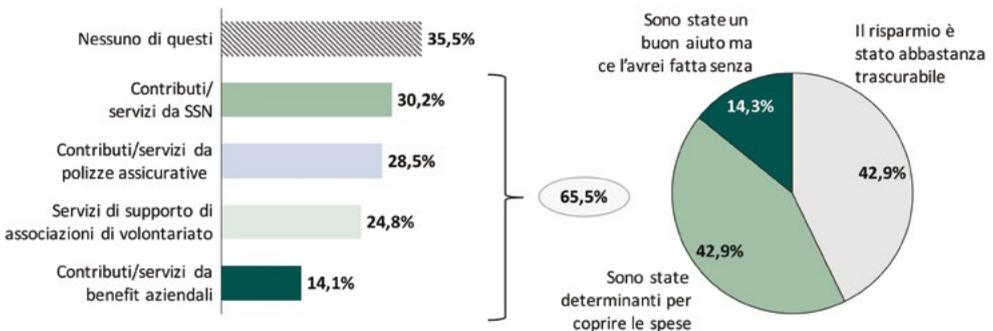
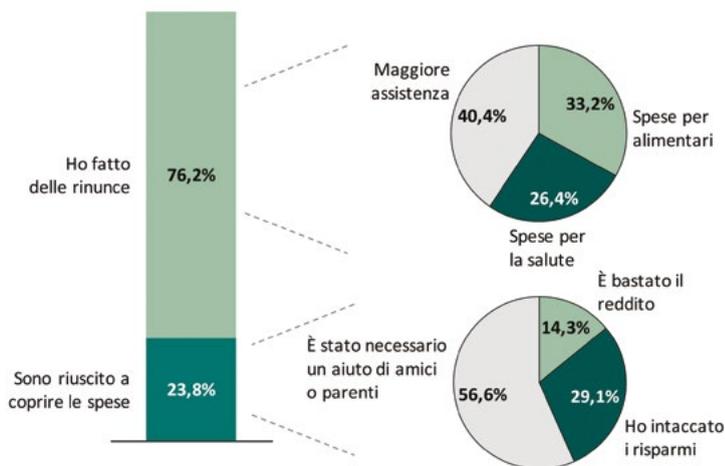




TAVOLA 51

CONSEGUENZE DELLA NON AUTOSUFFICIENZA PER L'ECONOMIA FAMILIARE

Base: famiglie con non autosufficienti che hanno sostenuto spese per la loro assistenza



La **cura dei bambini** determina un fabbisogno di servizi per le famiglie.

Le famiglie con figli minori di 14 anni sono 5,3 milioni. Di queste solamente il 16,5% sostengono spese per baby sitter.

Si tratta perlopiù (nel 75,1% dei casi) di un servizio sporadico. Solamente il 24,9% delle famiglie che usano le baby sitter (3,2% delle famiglie con bambini) lo fanno abitualmente: quotidianamente o qualche volta a settimana.

Le motivazioni d'uso delle baby sitter dipendono da emergenze come la malattia del bambino (44,3% dei casi), da esigenze di vita dei genitori (32,8% per fare commissioni, 26,5% per ritagliare momenti di coppia) o da necessità di accompagnamento, ad esempio portare il bambino al nido (23,4%) o ad attività extrascolastiche (16,2%).

Le motivazioni di chi non usa le baby sitter sono legate all'impegno della famiglia nella cura dei figli: "riusciamo a gestire il bambino da soli" (43,7%), "ci aiutano i familiari" (32%).

L'aiuto dei familiari è il supporto principale per la cura dei figli. Vi fanno ricorso il 70,9% delle famiglie con minori di 14 anni, per lo più in modo sistematico: quotidianamente (18,5%) o più volte la settimana (44,8%).

Le famiglie prediligono l'affidamento dei figli ai familiari: considerano importante la presenza dei nonni o di altri parenti dal punto di vista affettivo ed educativo (38,3%) e in ogni caso considerano importante l'apporto che essi possono dare (37,2%). E quando utilizzano baby sitter è per l'impossibilità di rivolgersi ai familiari: perché questi abitano lontano (43,2%), hanno altri impegni (25,9%) o perché per diversi motivi non sono in grado di occuparsene (11,5%).

TAVOLA 52

FAMIGLIE CHE SOSTENGONO SPESE PER BABYSITTER E FREQUENZA DI UTILIZZO

Base: famiglie con figli minori di 14 anni (21,1% del totale)

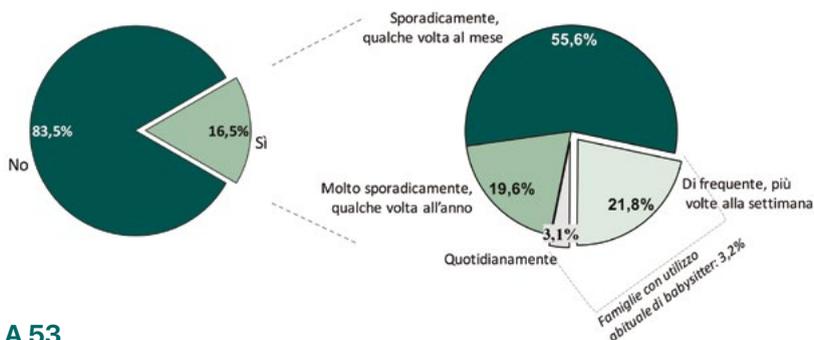


TAVOLA 53

MOTIVAZIONI DI CHI UTILIZZA BABYSITTER

Base: famiglie con figli minori di 14 anni con spese per babysitter (16,5% delle famiglie con minori)



TAVOLA 54

MOTIVAZIONI DI CHI NON UTILIZZA BABYSITTER

Base: famiglie con figli minori di 14 anni senza spese per babysitter (83,5% delle famiglie con minori)

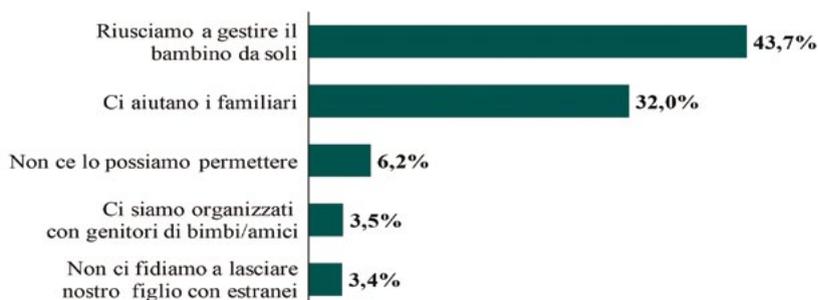




TAVOLA 55

FAMIGLIE CHE RICEVONO AIUTO DA FAMILIARI/AMICI PER LA GESTIONE DEL FIGLIO MINORE E FREQUENZA DI UTILIZZO

Base: famiglie con figli minori di 14 anni (21,1% del totale)

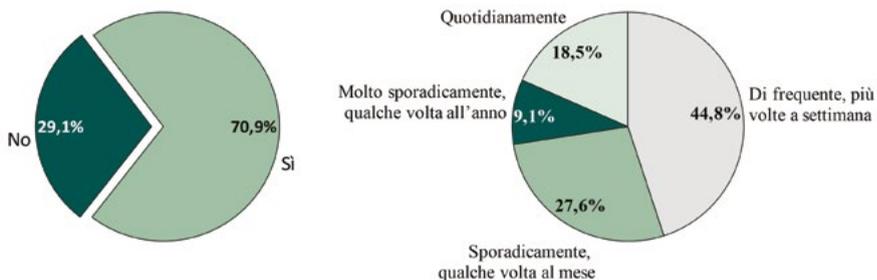


TAVOLA 56

IMPORTANZA DELL'AIUTO FAMILIARE RICEVUTO

Base: famiglie che ricevono aiuto da parenti/amici (71% delle famiglie con minori di 14 anni)

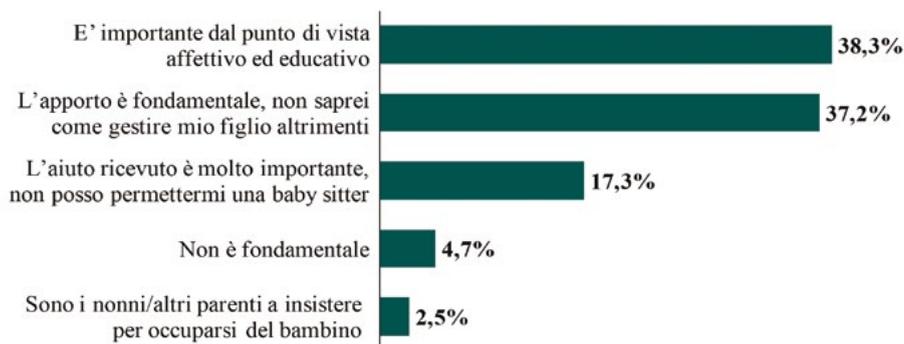
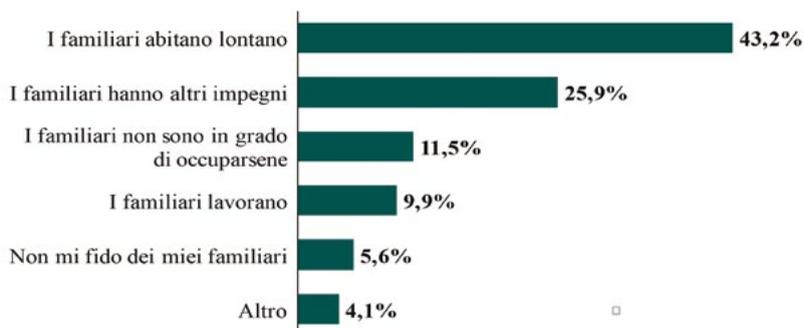


TAVOLA 57

MOTIVAZIONI DI CHI NON RICEVE AIUTO FAMILIARE

Base: famiglie senza aiuto da parenti/amici (29% delle famiglie con minori di 14 anni)





Le spese per la cura dei figli incidono significativamente sul bilancio familiare.

Nel 41,1% dei casi le famiglie devono fare rinunce per permettersi l'asilo nido o la scuola materna (19%) o la baby sitter (52,4%) o altri servizi (38,2%).

58,9% delle famiglie riescono invece a coprire le spese necessarie e nella maggior parte dei casi è sufficiente il reddito familiare. Alcune famiglie (21,7%) per coprire le spese devono invece intaccare i risparmi o fare ricorso all'aiuto di amici o parenti.

Colpisce la limitata differenziazione per segmenti e per aree geografiche dell'incidenza delle spese per la cura dei figli: tutti i profili prediligono il ricorso all'aiuto dei familiari e limitano per quanto possibile l'utilizzo di servizi esterni; in tutte le condizioni economiche la quota di famiglie con una forte incidenza delle spese per i bambini sul bilancio familiare oscilla tra l'8% e il 15%. Queste spese sono affrontate con difficoltà dall'80% dalle famiglie del segmento della debolezza e dal 51% delle famiglie agiate: la differenza non appare molto marcata.

TAVOLA 58

CONSEGUENZE DELLA CURA DEI FIGLI PER L'ECONOMIA FAMILIARE

Base: famiglie con figli minori di 14 anni (21,1% del totale)

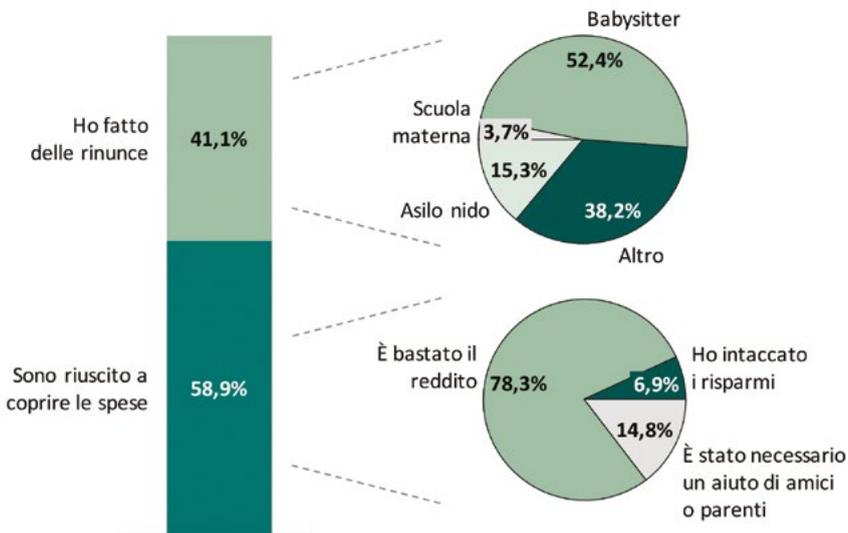




TAVOLA 59

INCIDENZA DELLE SPESE DI CURA DEI FIGLI PER SEGMENTI

Base: famiglie che hanno avuto spese per baby sitter (16,5% delle famiglie con minori)

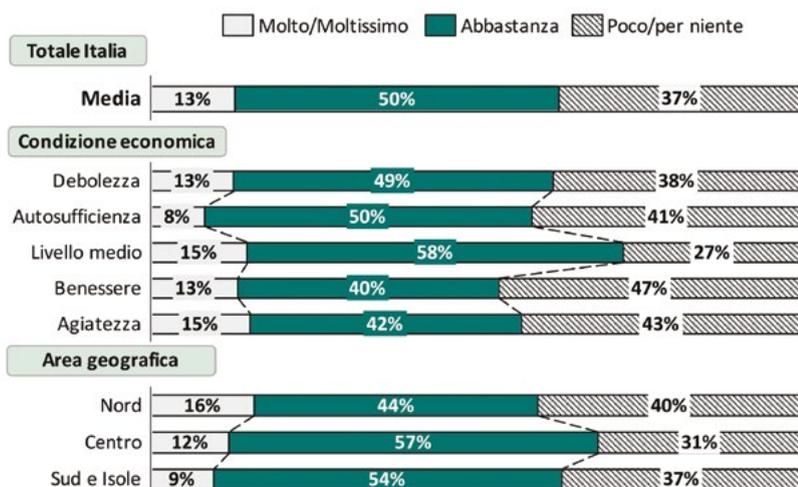
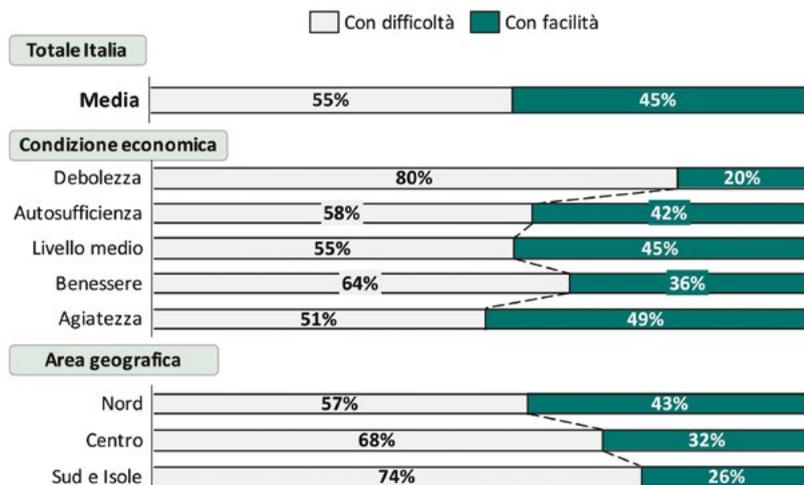


TAVOLA 60

COME SONO STATE AFFRONTATE LE SPESE DI CURA DEI FIGLI?

Base: famiglie che hanno avuto spese per baby sitter (16,5% delle famiglie con minori)





L'istruzione

Le famiglie che affrontano spese per l'istruzione dei figli a qualsiasi livello (prescolare, scolastico, universitario, post universitario) **sono 7,8 milioni, 30,8% del totale.**

L'importo medio annuo della spesa per famiglia utilizzatrice è di 1.937 euro.

Essa è suddivisa in tre voci:

- le tasse e rette di iscrizione, sostenute dal 65,3% delle famiglie che affrontano spese di istruzione, con un importo medio di 1.719 euro;
- le spese per la didattica, ovvero libri, corsi e laboratori, lezioni private e gite, sostenute dall'82,2%, con importo medio di 589 euro;

- le spese di trasporto e di mensa, sostenute dal 68,4% delle famiglie con spese di istruzione, per un importo medio di 484 euro.

La spesa familiare totale per l'istruzione è di 15 miliardi: 8,7 miliardi per le tasse e rette (57,9% del totale); 3,8 miliardi per la didattica (25%); 2,6 miliardi per i trasporti e la mensa (17,1%).

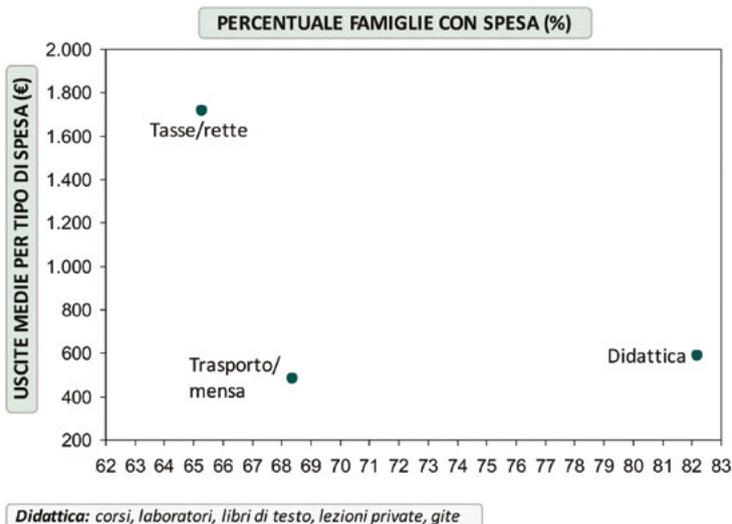
L'importo della spesa per l'istruzione è correlato a tutte le principali variabili di segmentazione socioeconomica e geografica delle famiglie.

Le differenze per livelli di reddito sono significative ma non quanto ci si potrebbe attendere: la spesa dei segmenti dell'agiatezza e del benessere oscilla tra 2.800 e 3.300 euro, quella dei segmenti della debolezza e autosufficienza attorno ai 1.200 – 1.400 euro.

TAVOLA 61

FREQUENZA E IMPORTO DELLE SPESE FAMILIARI PER L'ISTRUZIONE

Base: famiglie con spese per l'istruzione (30,8% del totale)





Per quanto riguarda le tipologie familiari, la spesa è massima per i genitori soli con figli a carico (4.239 euro) e minima per le coppie con figli minori (1.455 euro).

Per quanto riguarda la dimensione urbana e le aree geografiche, la spesa è maggiore nelle grandi città (2.459 euro) e nel Nord Italia (2.279 euro).

TAVOLA 62

RIPARTIZIONE DELLA SPESA DELLE FAMIGLIE PER L'ISTRUZIONE

Totale: 15 Mld

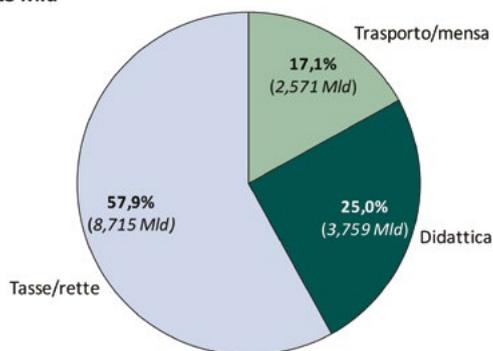
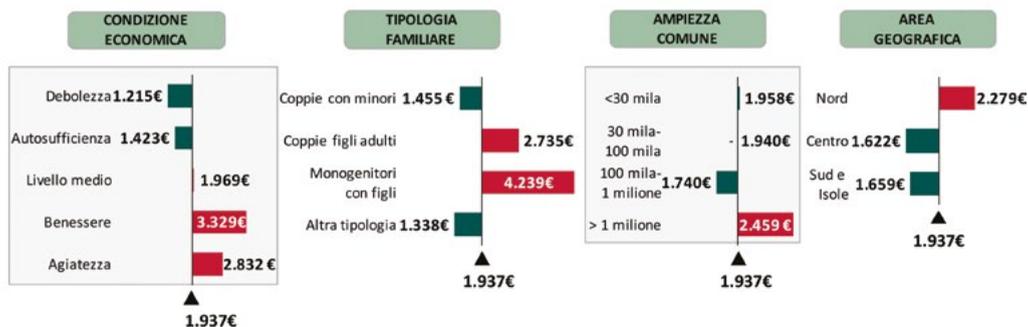


TAVOLA 63

SPESA DI ISTRUZIONE PER SEGMENTI

Scostamento dalla media





26% delle famiglie con spese di istruzione dichiarano che queste spese hanno una forte incidenza nel bilancio familiare. Questa percentuale aumenta molto nelle famiglie agiate (43%) ed è più alta al Nord che al Centro e al Sud (33% contro 21-23%)

La spesa in istruzione è affrontata con difficoltà dal 76% delle famiglie. Difficoltà massima nella fascia della debolezza (99%), decrescente nei segmenti di migliore condizione economica sino alla quota minima del 43% nelle famiglie agiate.

Similmente per aree geografiche: le famiglie che affrontano con difficoltà le spese per l'istruzione sono l'88% al Sud, il 61% al Nord.

E come per altri settori della spesa di welfare le famiglie in maggiore difficoltà sono quelle dei genitori separati con figli a carico (85%).

In conseguenza delle difficoltà economiche, **35,4% delle famiglie dichiarano di fare delle rinunce nell'istruzione.** Non si trat-

ta di rinunce totali all'istruzione dei figli ma di rinunce ad attività integrative come corsi specifici (59,1%) e gite scolastiche (32,2%). Inoltre l'8,7% delle famiglie che fanno rinunce si riferiscono all'asilo nido, che viene surrogato con aiuti familiari.

64,6% delle famiglie riescono a coprire tutte le spese per l'istruzione. Per il 73,5% è sufficiente il reddito familiare, mentre 17,3% devono intaccare i risparmi e 9,2% fanno ricorso all'aiuto di familiari o amici.

Le differenze economiche incidono in maniera nettissima su questi fenomeni. La rinuncia all'istruzione ha incidenza massima nelle famiglie più povere (57,7%) e minima nelle famiglie agiate (13,8%). È massima nel segmento dei genitori soli con figli a carico (61,9%) e minima nelle coppie con figli minori (30%), mentre le differenze per area geografica non sono significative.

TAVOLA 64

INCIDENZA DELLA SPESA PER L'ISTRUZIONE NEL BILANCIO FAMILIARE

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per l'istruzione (30,8% del totale)

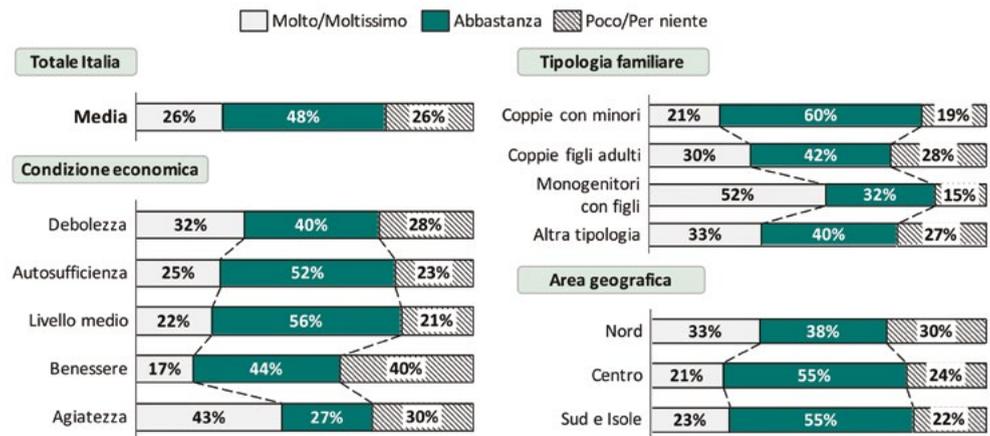




TAVOLA 65

COME SONO STATE AFFRONTATE LE SPESE PER L'ISTRUZIONE?

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per l'istruzione (30,8% del totale)

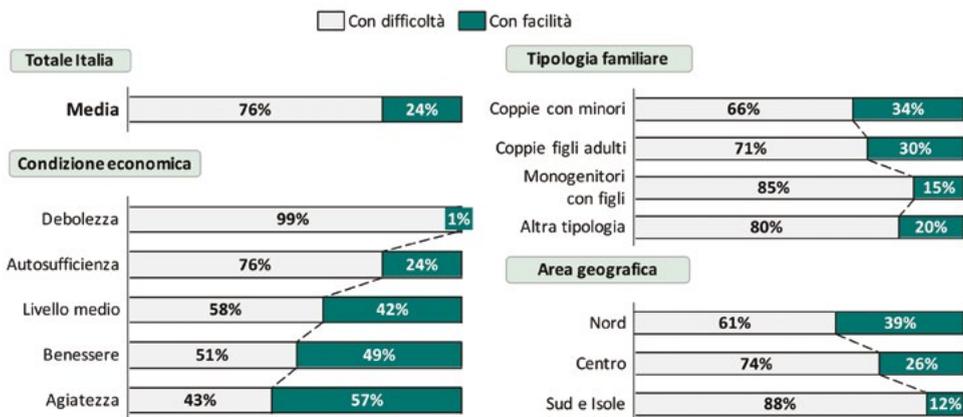
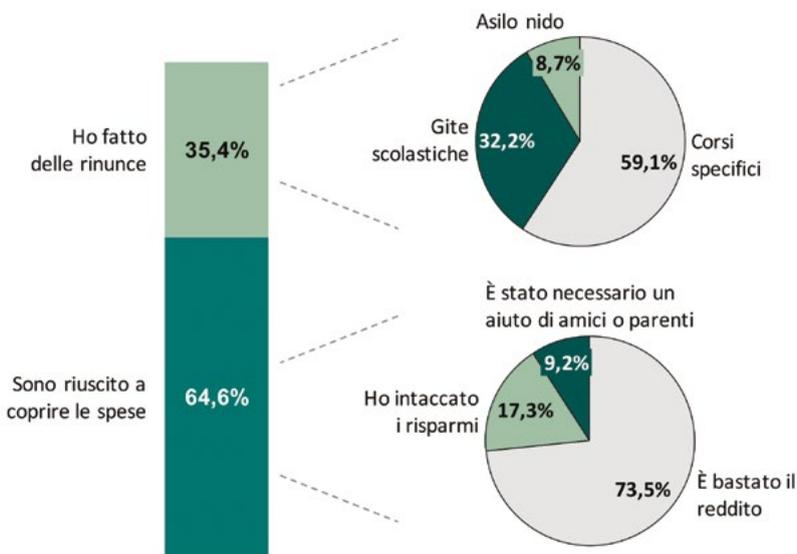


TAVOLA 66

RINUNCIA ALL'ISTRUZIONE

Base: famiglie che hanno sostenuto spese per l'istruzione (30,8% del totale)





Grazie alle norme recenti di incentivazione del welfare aziendale iniziano a diffondersi iniziative delle imprese a beneficio dei lavoratori anche per l'istruzione dei figli.

sono considerati aiuti utili o determinanti per il bilancio familiare da più della metà dei beneficiari (10%), mentre gli altri (7,4%) li considerano dei risparmi trascurabili.

Si tratta di esperienze per ora limitate: 17,4% delle famiglie con figli in istruzione dichiarano di avere ricevuto sostegni di questo tipo da parte della propria azienda. Questi sostegni

La quota dei soddisfatti per le misure di welfare aziendale per l'istruzione (41,5%) è superiore a quella degli insoddisfatti (34,3%).

TAVOLA 67

RINUNCIA ALL'ISTRUZIONE PER SEGMENTI

Scostamento dalla media

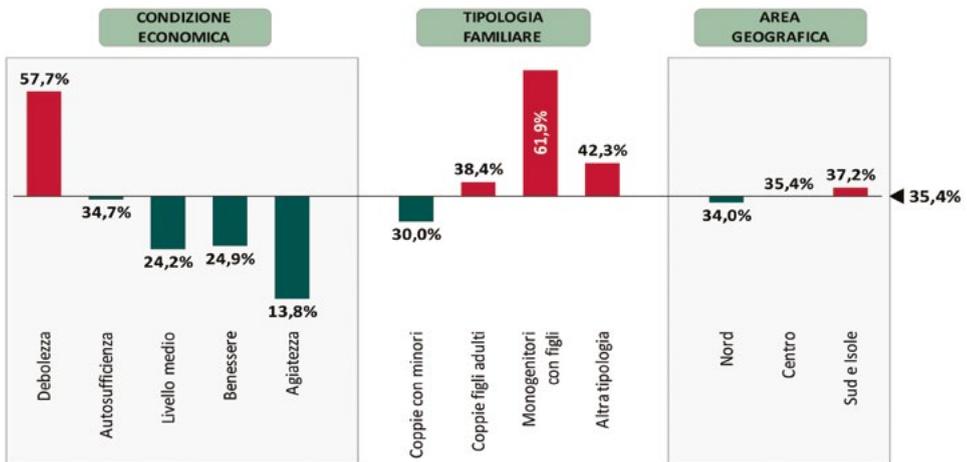
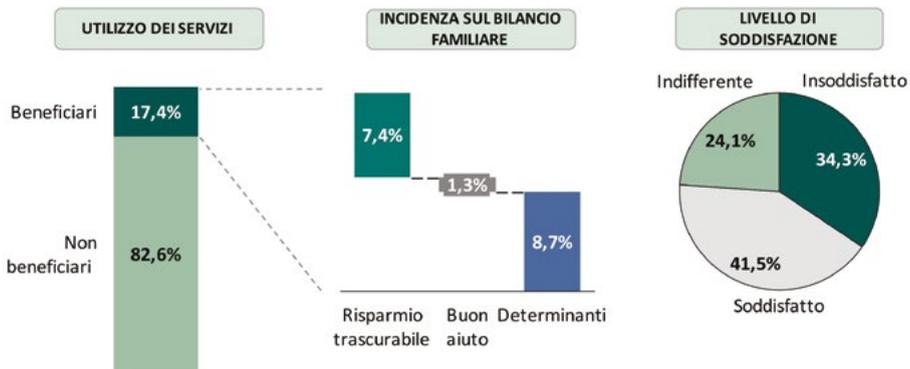


TAVOLA 68

SERVIZI DI WELFARE AZIENDALE PER L'ISTRUZIONE

Base: famiglie con spese per l'istruzione (30,8% del totale)





La cultura e il tempo libero

Le famiglie italiane che sostengono spese per la cultura, lo sport e il tempo libero sono 16,9 milioni: 67,1% del totale. Queste spendono mediamente 450 euro l'anno per tali attività.

L'attività più frequente, praticata dal 72,9% delle famiglie con spese di cultura e tempo libero, è il cinema, con una spesa di 120 euro per famiglia utilizzatrice. L'attività sportiva, compresa la palestra, è praticata dal 42,5%, con una spesa di 476 euro.

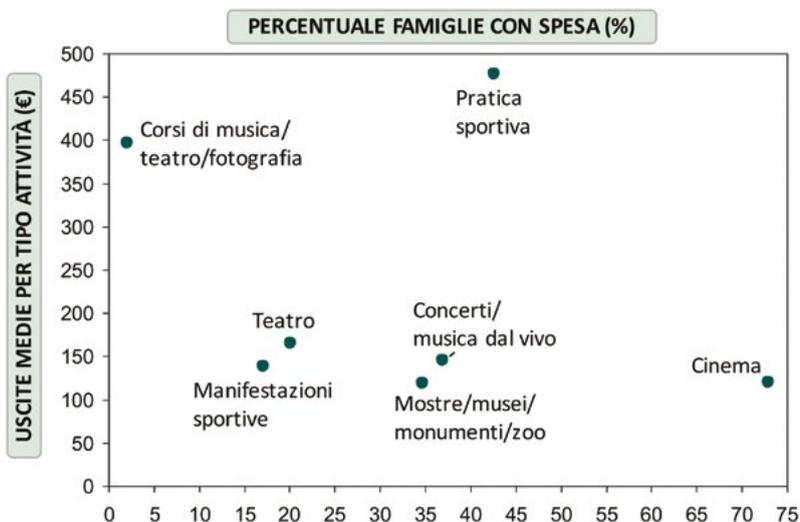
Altre attività come i concerti, la visita a mostre, il teatro, le manifestazioni sportive hanno frequenze più basse, tra il 17% e il 37%, e costi annui tra 120 e 150 euro per attività.

Molto meno frequente (2%) e più costosa (397 euro) la partecipazione a corsi di musica, teatro, fotografia.

TAVOLA 69

SPESE FAMILIARI PER LA CULTURA E IL TEMPO LIBERO

Base: famiglie con spese per la cultura e il tempo libero (67,1% del totale)





La spesa totale delle famiglie per la cultura e il tempo libero è di 7,6 miliardi. Essa si ripartisce per il 45,1% nelle palestre e nella pratica sportiva, per il 38,4% nello spettacolo (cinema, concerti, teatro), mentre quote minori vanno alle altre attività.

La spesa per la cultura e il tempo libero è massima nelle famiglie in condizione di agiatezza (1.105 euro), nelle coppie con figli adulti (756 euro), nei comuni medio-piccoli (511 euro), al Nord (525 euro). È minima nel segmento della debolezza economica (145 euro), di separati e vedovi (160-175 euro), nei grandi centri urbani (255 euro), nel Sud e nelle Isole (352 euro).

Le attività per la cultura, lo sport e il tempo libero sono fondamentali per il benessere

delle famiglie ma certamente non irrinunciabili come i servizi per la salute e per l'istruzione dei figli. L'elasticità di questa voce di spesa alle condizioni economiche familiari è quindi maggiore.

Il fenomeno della rinuncia riguarda 8,5 milioni di famiglie: 33,8% del totale.

La rinuncia alla cultura e alle attività per il tempo libero si distribuisce in modo correlato ai livelli di reddito: varia dal 50,5% delle famiglie più povere al 15,3% delle famiglie agiate. È elevata nelle famiglie dei genitori soli con figli a carico (43,5%), minore nei single celibi (28,7%) e nelle coppie senza figli (28,3%).

TAVOLA 70

RIPARTIZIONE DELLA SPESA PER LA CULTURA E IL TEMPO LIBERO

Totale: 7,6 Mld

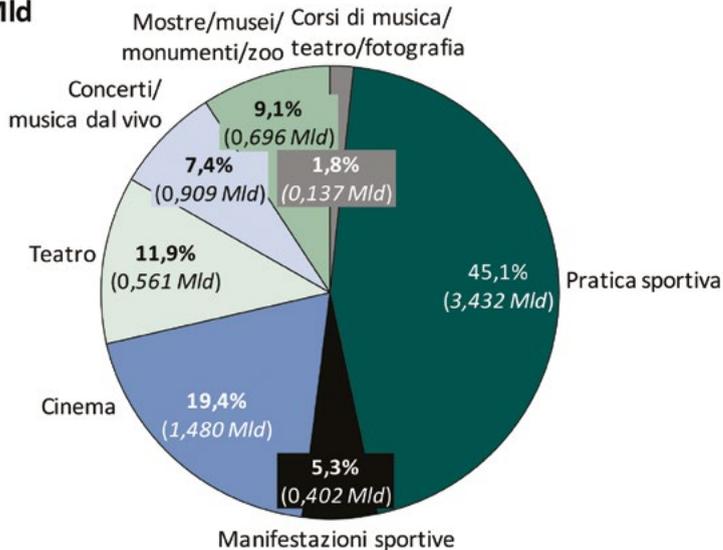




TAVOLA 71

SPESE PER LA CULTURA E IL TEMPO LIBERO PER SEGMENTI

Scostamento dalla media

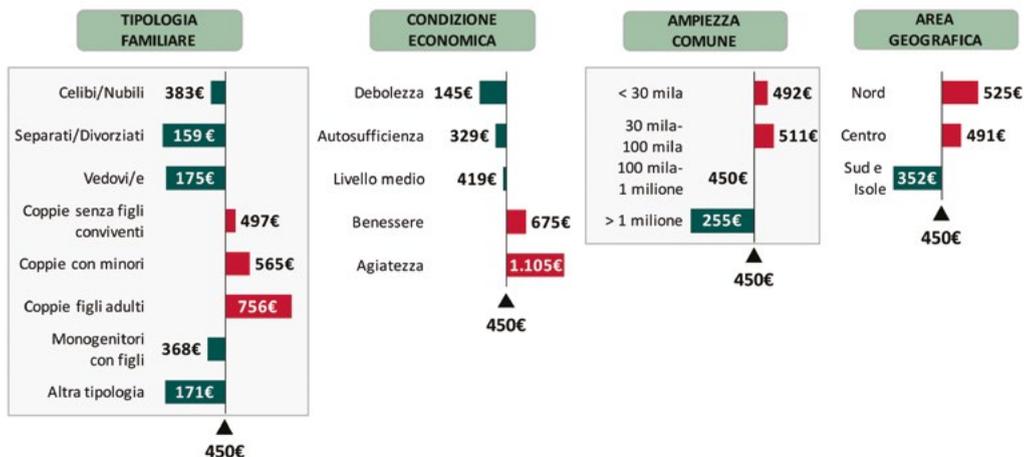
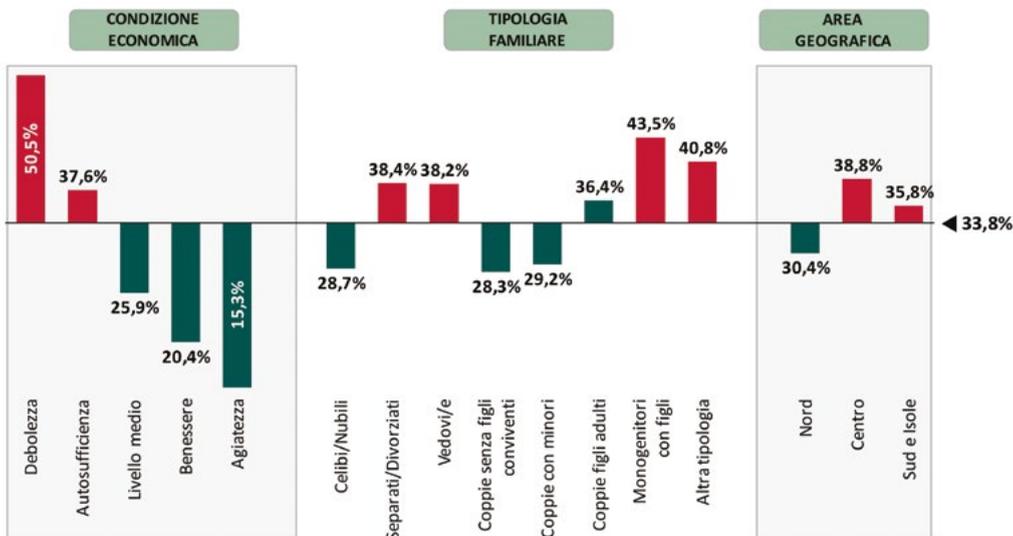


TAVOLA 72

RINUNCIA ALLA CULTURA E AL TEMPO LIBERO PER SEGMENTI

Scostamento dalla media





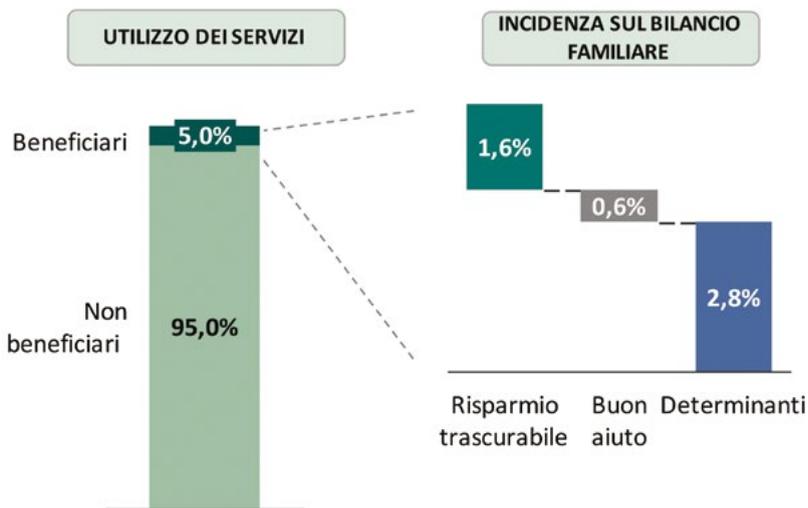
Il nascente welfare aziendale genera iniziative a sostegno dei lavoratori e delle loro famiglie anche nell'area della cultura, dello sport e del tempo libero. Il numero dei beneficiari è tuttora molto piccolo: 5% di coloro che hanno questo

genere di spese. La maggior parte di essi (3,4%) considera l'aiuto aziendale utile o addirittura determinante per permettere alla famiglia di sostenere queste attività.

TAVOLA 73

SERVIZI DI WELFARE AZIENDALE PER LA CULTURA E IL TEMPO LIBERO

Base: famiglie con spese per la cultura e il tempo libero (67,1% delle famiglie)





La previdenza e protezione

7,8 milioni di famiglie, 30,8% del totale, sostengono spese per la previdenza integrativa individuale, le assicurazioni di protezione personale (assicurazioni sulla vita) e di protezione del patrimonio domestico. Sono escluse da questo ambito le polizze infortuni e malattie, considerate nell'area della spesa sanitaria.

La spesa media delle famiglie utilizzatrici è di 935 euro.

Osserviamo la diffusione e la spesa per singole coperture.

- Le assicurazioni per la casa e il patrimonio domestico sono le più diffuse: coprono il 75,6% delle famiglie con spese di previdenza e protezione e il 23,3% delle famiglie totali, e comportano una spesa di 243 euro per famiglia utilizzatrice.

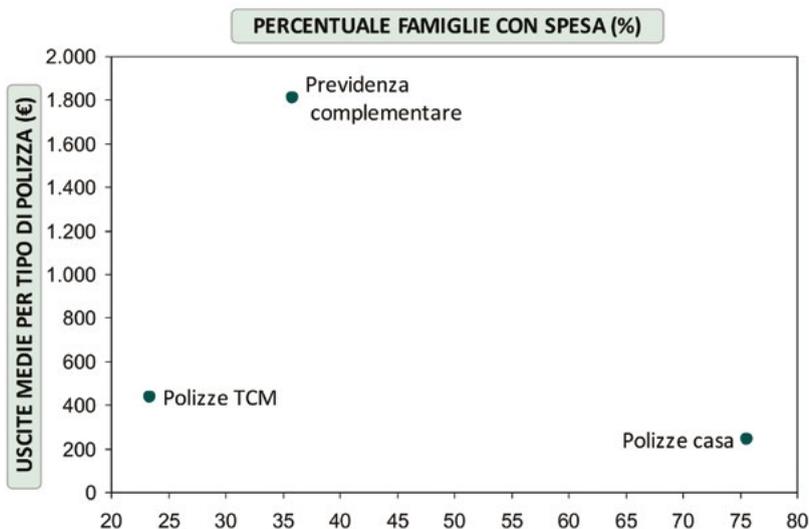
- La previdenza individuale è presente nel 35,8% delle famiglie con spese di previdenza e protezione e nell'11% delle famiglie totali, con una spesa media di 1.810 euro.

- Le polizze vita di protezione (TCM) sono presenti nel 23,4% delle famiglie con spese di previdenza e protezione e nel 7,2% delle famiglie totali, con una spesa media di 440 euro.

TAVOLA 74

SPESE DI PREVIDENZA E PROTEZIONE

Base: famiglie con almeno una polizza di previdenza e protezione (30,8% del totale)





La spesa familiare totale di previdenza e protezione è di 7,270 miliardi: 5 miliardi di previdenza individuale (69,3%), 1,4 miliardi di assicurazioni per la casa (19,7%) e 800 milioni di polizze vita di protezione (11%).

La spesa di previdenza e protezione è fortemente correlata alle condizioni economiche, al ciclo di vita familiare e alle aree geografiche.

È massima nelle famiglie agiate (1.702 euro per famiglia utilizzatrice) e minima nella fascia della debolezza (261 euro); è maggiore nelle famiglie con coppie conviventi e particolarmente nelle coppie con figli adulti (1.309 euro), minima nei genitori soli con figli a carico e nei vedovi; è maggiore al Nord (1.050 euro) che al Sud e isole (702 euro).

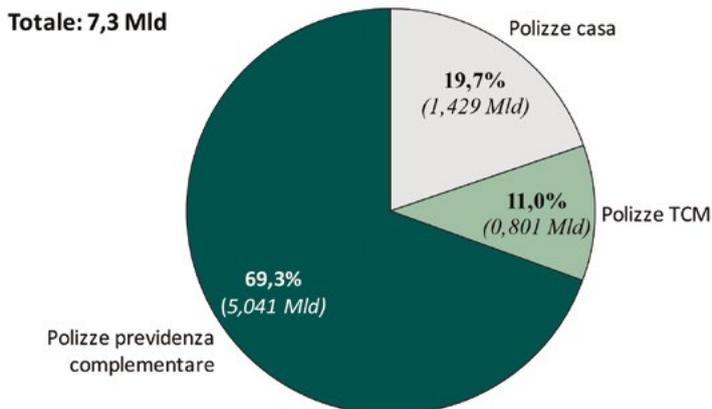
Alle condizioni economiche sono correlati non solo gli importi di spesa ma anche la frequenza delle coperture: la penetrazione delle assicurazioni per la casa varia dall'11,9%

del segmento della debolezza al 39,4% del segmento degli agiati; la previdenza individuale varia, tra gli stessi segmenti, dal 3,7% al 22,5%; le polizze vita di protezione dal 3% al 15,1%.

La penetrazione delle coperture risente anche delle tipologie familiari, come evidenziato dalla tavola 78: le assicurazioni per la casa sono più presenti nelle coppie con figli conviventi (adulti o minori) e anche nel segmento dei genitori soli con figli a carico; gli stessi segmenti vedono una maggiore penetrazione delle polizze vita di protezione. Invece le assicurazioni previdenziali non sono tanto correlate alla condizione familiare quanto all'età: hanno una penetrazione maggiore nel segmento dei single celibi, la cui età media è di 39 anni, e minima in quello dei vedovi, la cui età media è 69 anni.

TAVOLA 75

RIPARTIZIONE DELLA SPESA FAMILIARE DI PREVIDENZA E PROTEZIONE





I supporti per il lavoro

L'area delle spese per il lavoro (31,2 miliardi) è una delle voci principali nel welfare delle famiglie italiane, seconda solo alla spesa sanitaria.

Le famiglie che affrontano spese di trasporto e ristorazione per il lavoro sono 16,6 milioni, 65,9% del totale.

La spesa media è di 1.877 euro per famiglia utilizzatrice.

Il costo si ripartisce tra le spese di trasporto, che sono le più frequenti (sostenute dall'86,4% delle famiglie che sostengono spese per il lavoro) e le più costose (1.865 euro), e le spese per i pasti fuori casa, la cui frequenza è del 19,6% e l'importo di 1.356 euro.

Le famiglie agiate hanno un livello superiore di spesa: 2.813 euro, contro i 1.579 euro delle famiglie in condizione di debolezza e i 1.706 euro

delle famiglie dell'autosufficienza. Ovviamente il divario dipende da un insieme di fattori, il primo dei quali è il diverso modo di viaggiare, oltre alle differenze di qualità e costo nei trasporti e nella ristorazione. Ma la differenza è limitata. Non ci stupiamo di una spesa media vicina a tremila euro l'anno per il segmento in cui si concentra la classe dirigente del paese. Ci stupiamo molto di più della necessità per i due segmenti di fascia bassa di dovere spendere una parte non piccola del proprio reddito per recarsi al lavoro e poter lavorare.

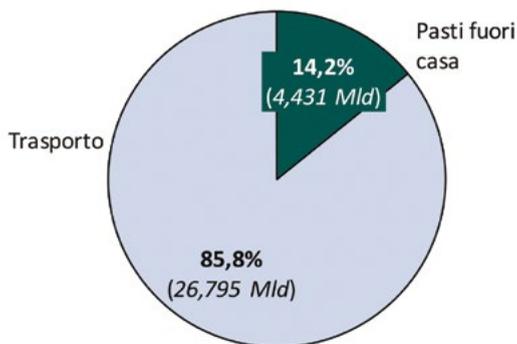
Le differenze di spesa sono correlate anche alle tipologie familiari: la spesa è maggiore per le coppie con figli adulti (2.589 euro), minore per i single separati (1.330 euro).

Le differenze correlate all'ampiezza dei comuni e alle aree geografiche non sono significative: gli importi oscillano tra i 1.700 e i 2.000 euro.

TAVOLA 79

SPESE FAMILIARI PER IL LAVORO

Totale: 31,3 Mld



Prestazione	Spesa media	Numero famiglie
Trasporto	1.865€	14.367.386
Pasti	1.356€	3.267.799
Totale famiglie con spesa	1.877€	16.634.669



L'automobile privata è tuttora il mezzo di trasporto prevalente per recarsi al lavoro. Ciò determina difficoltà oggettive per le politiche pubbliche e aziendali di razionalizzazione della mobilità. I mezzi propri a motore sono il mezzo principale per il 60,9% dei casi; i mezzi pubblici

per il 15,1%. I mezzi aziendali hanno una quota minore: 3,4%, e il car sharing lo 0,8%.

Per il 20% dei lavoratori la vicinanza permette altri mezzi: la bicicletta (6,3%) e a piedi (13,4%).

TAVOLA 80

SPESA PER IL LAVORO PER SEGMENTI

Scostamento dalla media

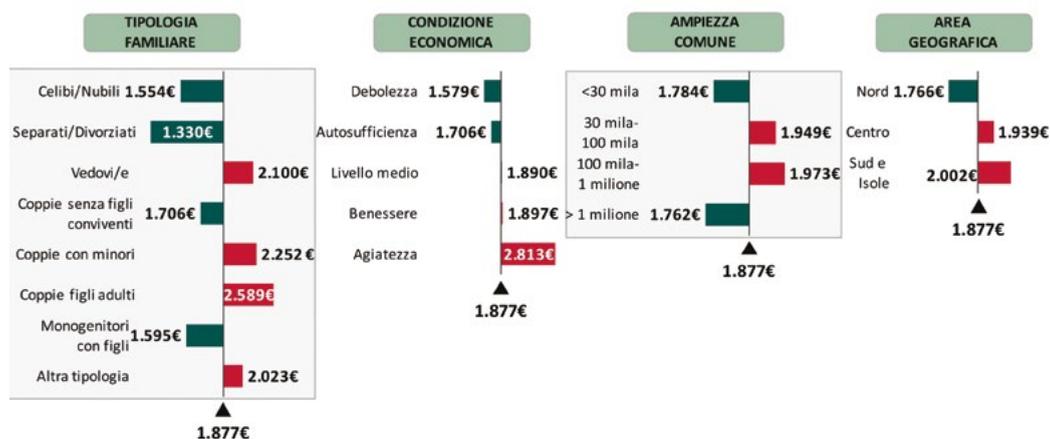
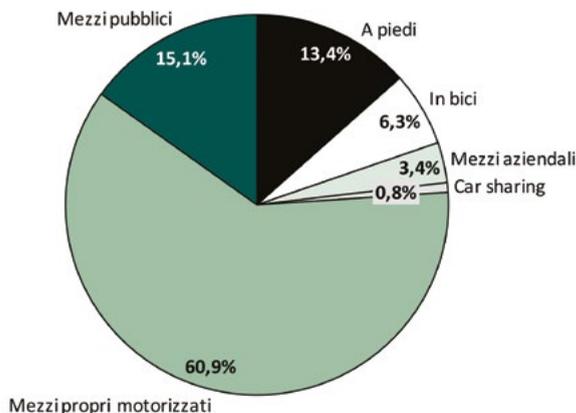


TAVOLA 81

MEZZI DI TRASPORTO PER IL LAVORO

Base: famiglie con almeno un occupato (65,9% del totale)





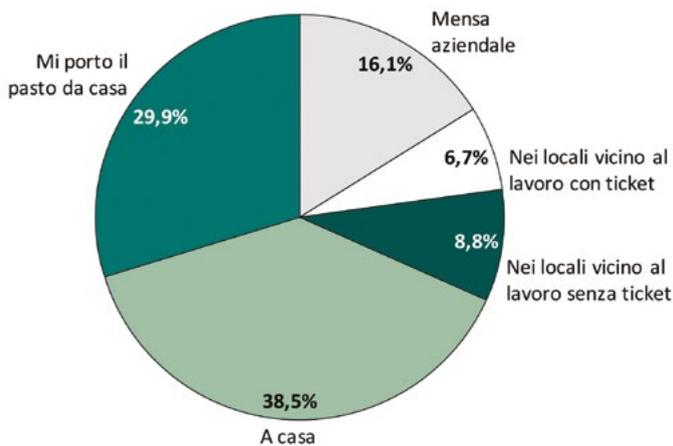
I luoghi di consumazione dei pasti sono ovviamente condizionati dalle distanze e dalle dimensioni dei centri urbani in cui risiedono le aziende. Nel 38,5% dei casi i lavoratori riescono abitualmente a consumare i pasti a casa. Gli altri si dividono in tre profili:

- 29,9% portano il pasto da casa;
- 16,1% utilizzano una mensa aziendale;
- 15,5% consumano i pasti in locali vicino al lavoro, prevalentemente senza ticket (8,8%), mentre nel 6,7% dei casi utilizzano buoni pasto.

TAVOLA 82

LUOGHI DI CONSUMAZIONE DEI PASTI

Base: famiglie con almeno un occupato (65,9% del totale)



4.

LE FAMIGLIE E LA DOMANDA DI WELFARE AZIENDALE



LE FAMIGLIE E LA DOMANDA DI WELFARE AZIENDALE

Il nuovo welfare aziendale può offrire un contributo determinante allo sviluppo di un articolato sistema di welfare nel quale, accanto ai servizi pubblici di carattere universale e alle prestazioni collettive previste dai contratti nazionali di lavoro, agisca una rete di servizi diffusi, rispondenti ai molteplici bisogni delle comunità e delle famiglie.

Il welfare aziendale sta muovendo i primi passi, grazie agli incentivi fiscali previsti dalla recente normativa. Le iniziative di welfare delle imprese non sono ancora ampiamente diffuse ma sono in rapida crescita soprattutto tra le aziende con una gestione attiva delle politiche del personale.

Ricordiamo che da alcuni anni **Welfare Index PMI, un progetto promosso da Generali Italia** con la partecipazione di Confindustria, Confagricoltura, Confartigianato e Confprofessioni, monitora l'evoluzione del welfare nelle piccole e medie imprese, con l'intento di promuovere la cultura del welfare aziendale nel nostro paese. Per un'analisi approfondita su questo tema rinviamo al rapporto 2017 di quella iniziativa: www.welfareindexpmi.it.

Qui vogliamo evidenziare come l'iniziativa delle imprese possa contribuire a sostenere e razionalizzare il welfare familiare:

- trasferendo alle famiglie maggiori risorse per i servizi di welfare, generate dalle politiche

retributive finalizzate a migliorare la produttività e i risultati aziendali;

- attenuando l'impatto complessivo della spesa, tanto delle imprese che delle famiglie, grazie agli incentivi fiscali;

- facendo rete nel territorio con altre imprese, organizzazioni del terzo settore ed enti pubblici per mettere in comune risorse e bacini di domanda, allo scopo di sviluppare servizi oggi non sufficientemente presenti;

- canalizzando la spesa delle famiglie verso soluzioni meno costose perché condivise da aggregati di utenti con esigenze comuni.

Occorre superare lo schema nel quale welfare occupazionale (collettivo) e welfare familiare (individuale) costituiscono due ambiti separati: da un lato soluzioni comuni per tutti i lavoratori di una categoria, non configurate su bisogni specifici; dall'altro le esigenze particolari delle famiglie, lasciate sole a ricercare prestazioni scarsamente reperibili nel mercato e a confrontarsi con condizioni economiche difficilmente sostenibili.

Il nuovo welfare aziendale sta evolvendo verso configurazioni flessibili, supportate da piattaforme tecnologiche che permettono ai lavoratori di un'azienda di gestire individualmente le proprie scelte, scegliendo i servizi confacenti ai



propri bisogni familiari, e di ottenerli alle migliori condizioni, agendo nell'ambito di una comunità d'acquisto.

Dotandosi di una strategia di welfare aziendale, l'impresa ha l'opportunità di espandere il proprio ruolo sociale e di porsi al centro di un ecosistema di welfare, operando a tre livelli:

- come **aggregatore di domanda**, rilevando i bisogni delle famiglie dei lavoratori e della comunità circostante;

- come **aggregatore di offerta**, associando altre imprese per creare servizi condivisi;

- come **facilitatore d'accesso** ai servizi per le singole famiglie, permettendo ad esse di superare gli ostacoli informativi e le difficoltà dell'acquisto individuale.

La nostra indagine ha rilevato quali sono allo stato attuale i servizi di welfare aziendale più diffusi, secondo la percezione degli intervistati. I dati si riferiscono a 13,8 milioni di famiglie con almeno un lavoratore dipendente.

- 12,4% dichiarano che la propria azienda ha attuato politiche di **conciliazione vita – lavoro e sostegno alla maternità**. Si tratta di facilitazioni come l'integrazione del congedo di maternità (23,9%), una maggiore flessibilità dell'orario rispetto a quanto previsto dai contratti (18%), permessi aggiuntivi retribuiti (15,6%). Meno diffusi i servizi di assistenza: gli asili e le

scuole materne convenzionate (7%), l'aiuto per le baby sitter (3,3%). Lo smart working è attuato solamente in poche realtà (6,7%).

- 9,1% segnalano soluzioni di **sanità integrativa**: polizze sanitarie (13,4%) e fondi sanitari aziendali (6%), integrazioni al fondo sanitario di categoria (7,8%).

- 7,9% delle famiglie di lavoratori segnalano che la propria azienda offre **prestazioni di assistenza sociale e sanitaria**: attività di prevenzione (12,2%), sportello medico interno (10%), assistenza ai familiari anziani (4,1%), altri servizi socio-sanitari (5,4%).

- 8,2% segnalano benefit di **previdenza e protezione assicurativa**. I più diffusi sono contributi aggiuntivi di previdenza complementare (14,5%) e polizze infortuni (14%).

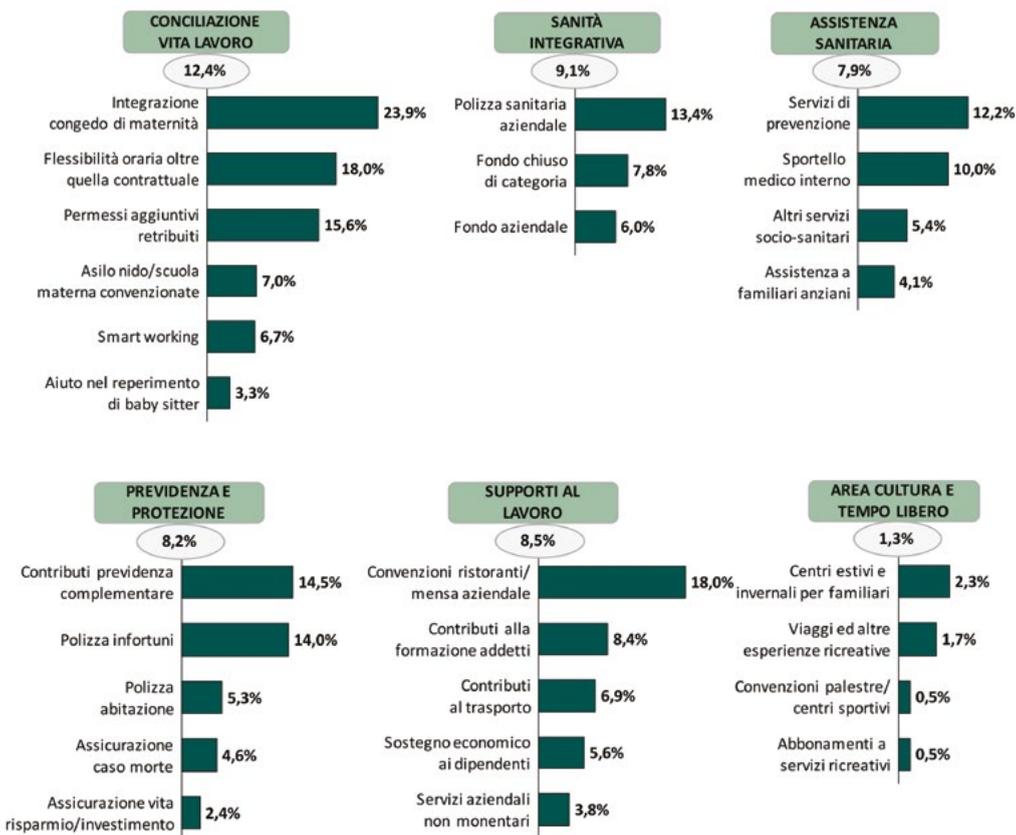
- Nell'8,5% dei casi le famiglie ricevono dall'azienda **sostegni per il lavoro**: soprattutto mense e convenzioni con ristoranti (18%). Inoltre contributi per la formazione (8,4%) e per le spese di trasporto (6,9%).

- I benefit aziendali per **la cultura e il tempo libero** sono poco diffusi: 1,3%. Si tratta di centri estivi e invernali per i familiari dei lavoratori, viaggi, convenzioni con palestre e centri sportivi, abbonamenti ad attività ricreative.

TAVOLA 83

I SERVIZI DI WELFARE AZIENDALE PRESENTI IN AZIENDA

Base: famiglie con almeno un lavoratore dipendente (54,8% del totale)



Quali sono le esigenze di welfare aziendale più riconosciute dalle famiglie dei lavoratori?

Emerge una chiara gerarchia delle attese. Tre delle prime quattro esigenze riguardano i servizi per la salute: al primo posto i contributi economici per affrontare le spese mediche (39,5%), al terzo posto servizi per la prevenzione

(29,1%), al quarto assicurazioni che permettano di scegliere prestazioni sanitarie di alta qualità (24,5%).

Di grande importanza, al secondo posto della classifica generale, anche la richiesta di rimborsi per le spese sostenute per il lavoro (33,5%).



È evidente la coerenza tra queste attese e il bilancio di welfare delle famiglie, nel quale, come abbiamo visto, le spese per la salute e quelle per il lavoro sono le due voci principali.

Seguono, per ampiezza dei riconoscimenti, l'esigenza di orari flessibili per conciliare il lavoro con le esigenze familiari (20,4%), la richiesta di sostegni per le spese scolastiche dei figli (19,8%), di supporti per la gestione dei figli minori (12%), di aiuto nell'assistenza a parenti anziani o non autosufficienti (11,6%).

Occorre però chiarire un punto: la salute e il lavoro sono le due esigenze più generalmente riconosciute perché interessano pressoché tutti, mentre gli altri bisogni hanno un carattere

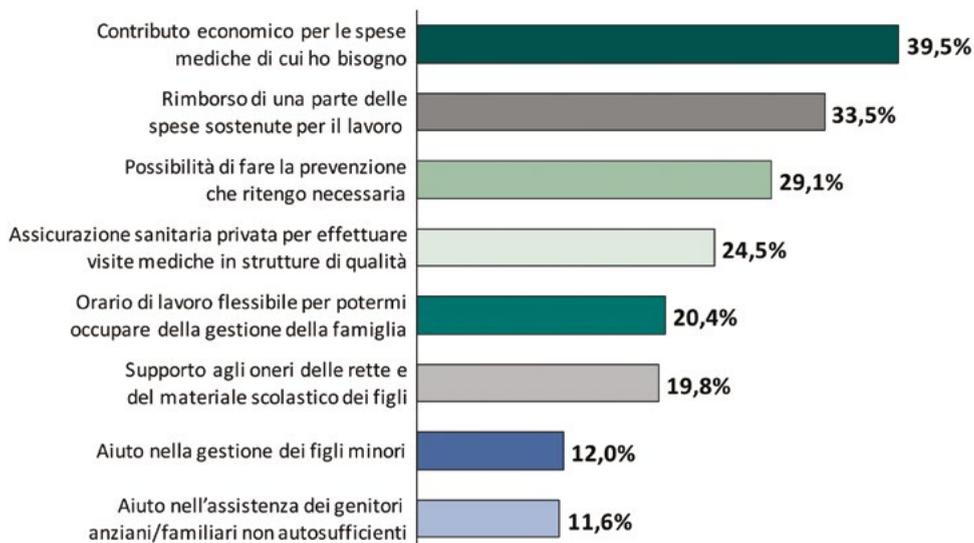
specifico e riguardano segmenti più limitati. I servizi di supporto alla maternità e alla cura dei figli interessano un numero limitato di famiglie, quelle con bambini minori di 14 anni (21,1% del totale), ma per queste famiglie sono prioritari. Similmente i servizi di assistenza per le persone non autosufficienti interessano in modo diretto il 7% delle famiglie, ma abbiamo visto in questi casi quanto sia gravosa la spesa da affrontare e quanto sia importante poter contare su aiuti economici e servizi.

TAVOLA 84

LE ATTESE DELLE FAMIGLIE

QUOTE PERCENTUALI DI FAMIGLIE CON PREFERENZA PER INIZIATIVE DI WELFARE

Base: famiglie con almeno un lavoratore dipendente (54,8% del totale)





Le attese delle famiglie dei lavoratori variano molto per condizione economica. L'esigenza maggiormente condivisa, il sostegno alle spese mediche, è più avvertita tra le famiglie delle due fasce più povere (51% e 45%) e molto meno nella fascia dell'agiatezza (23%). Il

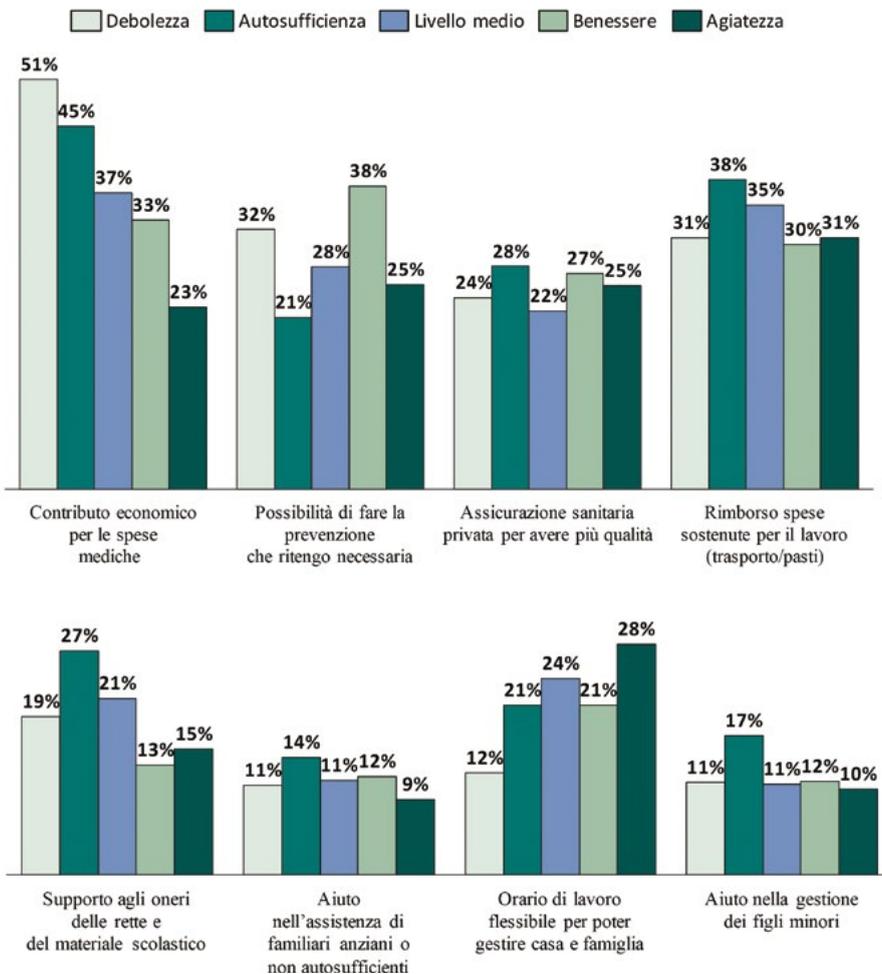
segmento di ricchezza medio-alta, la fascia del benessere, desidera piuttosto supporti per la prevenzione (38%). Il segmento più ricco, quello degli agiati, manifesta in modo maggiore della media l'esigenza di avere orari più flessibili per conciliare il lavoro con la vita familiare (28%).

TAVOLA 85

ATTESE PER CONDIZIONE ECONOMICA

QUOTE PERCENTUALI DI FAMIGLIE CON PREFERENZA PER INIZIATIVE DI WELFARE

Base: famiglie con almeno un lavoratore dipendente (54,8% del totale)





La tavola 86 ci offre una rappresentazione molto evidente della **grande difformità dei bisogni nelle diverse tipologie di famiglie di lavoratori dipendenti**.

I segmenti dei single celibi e dei separati hanno profili di bisogni simili: chiedono, con una quota superiore al 40%, sostegni per le spese di lavoro e assicurazioni sanitarie per accedere a cure di qualità.

Le coppie senza figli conviventi hanno esigenze orientate alla qualità della vita: orari flessibili (25,2%) e servizi sanitari di alto profilo, soprattutto prevenzione (34,9%) e assicurazioni per le cure di qualità (28,1%).

Le coppie con figli minori hanno un profilo completamente diverso: desiderano supporto per le spese scolastiche (37,8%) e per la gestione dei figli (27,9%). Le coppie con figli

adulti vogliono il range più completo di servizi sanitari: spese mediche di base (44,7%), prevenzione (32,6%), assicurazione per le cure di qualità (28,5%).

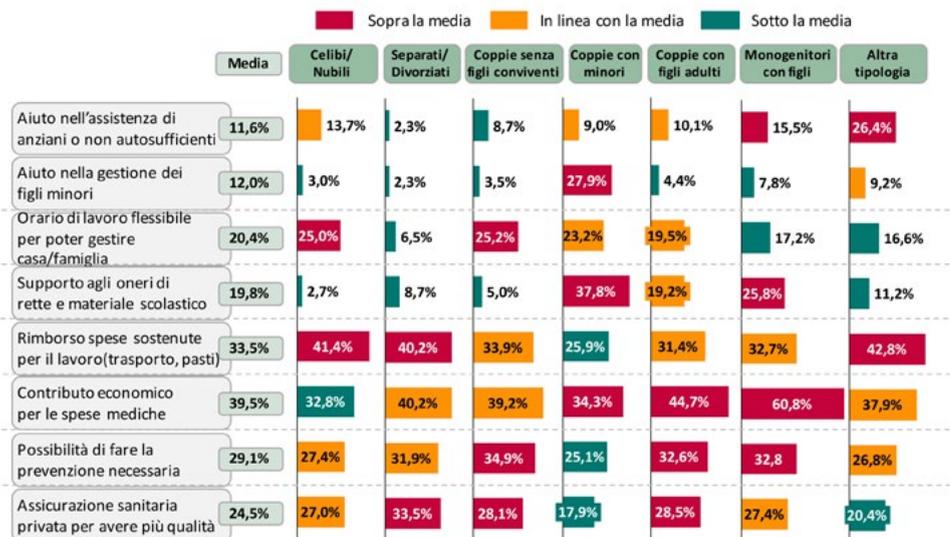
I genitori soli con figli a carico da un lato chiedono in misura molto maggiore della media un contributo per le spese sanitarie (60,8%), dall'altro chiedono aiuti per l'istruzione dei figli (25,8%) e per l'assistenza ai familiari anziani o non autosufficienti (15,5%).

Le altre tipologie, ovvero le famiglie che accolgono in casa altri parenti, con una elevata presenza di familiari anziani, si distinguono per due bisogni avvertiti in modo molto più intenso della media: il sostegno alle spese di lavoro (42,8%) e l'aiuto nell'assistenza a persone anziane e non autosufficienti (26,4%).

TAVOLA 86

PRIORITÀ DI WELFARE AZIENDALE PER TIPOLOGIE FAMILIARI

Base: famiglie con almeno un lavoratore dipendente (54,8% del totale)





Questa difformità di esigenze evidenzia chiaramente quali sono i problemi che un moderno sistema di welfare deve affrontare: **non ci confrontiamo con esigenze universali, diffuse in modo omogeneo tra le condizioni economiche e i profili familiari.**

I bisogni sociali emergenti hanno carattere discriminante: determinano pesanti impatti economici e sociali in segmenti circoscritti, diversi per condizione economica e familiare e non omogeneamente diffusi nel territorio.

Un sistema di welfare capace di rispondere a una così grande difformità di bisogni deve essere in grado di raggiungere le famiglie in modo puntuale, evitando inefficienze e dispersioni.

Nella logica della sussidiarietà le soluzioni più efficienti sono quelle prestate dai soggetti più vicini alle famiglie. Per questo motivo il **welfare aziendale può avere un ruolo determinante.**

- Le prestazioni incentivate del welfare aziendale coprono un range vastissimo di bisogni e possono essere erogate ai lavoratori in modo flessibile e personalizzato: a ognuno secondo i propri bisogni.
- Le imprese sono vicine alle famiglie, sono in grado di rilevarne le esigenze e offrire soluzioni dedicate.
- Le imprese sono vicine alle comunità e capaci di associare altri soggetti pubblici e privati per sviluppare soluzioni efficienti, basate su un sufficiente volume di domanda.

5.

UNA SOCIETÀ GIUSTA?



UNA SOCIETÀ GIUSTA?

Nel capitolo 3.2 abbiamo analizzato le difficoltà delle famiglie a sostenere l'impatto della spesa di welfare, la cui conseguenza sono **livelli elevati di rinuncia** a prestazioni anche essenziali.

Più di metà delle famiglie in condizione di debolezza economica hanno rinunciato

totalmente o parzialmente a cure sanitarie, ad attività integrative per l'istruzione dei figli, a spese per la cultura e il tempo libero. Particolarmente estesa è la rinuncia all'assistenza per i familiari anziani e non autosufficienti.

	Quota di rinuncia media	Rinuncia per la condizione economica di debolezza
• Sanità	36,7%	58,9%
• Assistenza per anziani e non autosufficienti	76,2%	-
• Servizi per la cura dei figli	41,1%	54,8%
• Istruzione (attività integrative)	35,4%	57,7%
• Cultura e tempo libero	33,8%	50,5%

Tuttavia la rinuncia alle prestazioni non è l'unica distorsione nella distribuzione dei servizi e dei costi del welfare. Esaminiamo a questo proposito la tavola 87 sull'incidenza della spesa di welfare nel bilancio delle famiglie.

Ragionando in valore assoluto appare evidente come la capacità di spesa sia determinata dal reddito: le famiglie del segmento della debolezza hanno mediamente una spesa di welfare di 2.611 euro, le famiglie agiate di 10.073 euro, e tra i due estremi si collocano le fasce intermedie.

Ma più che in valore assoluto è interessante considerare l'incidenza percentuale della spesa sul reddito.

Un solo segmento ha una incidenza della spesa di welfare molto superiore alla media, quello delle famiglie in condizione di debolezza economica: 19,1%.

Tutti gli altri hanno quote molto simili, oscillanti tra il 13% e il 15%.

Proprio le famiglie più povere, del tutto prive di capacità di risparmio, devono spendere un quinto dei propri guadagni per accedere a servizi essenziali quali quelli per la salute e l'istruzione, nonché per recarsi al lavoro. Ci pare che ciò contraddica gli scopi stessi del nostro welfare state.

Le famiglie di diverse fasce di reddito si differenziano anche per la composizione della spesa (tavole 88 e 89). Nel segmento della debolezza essa si concentra in due aree, il lavoro e la salute, che nell'insieme assorbono il 74% della spesa di welfare totale, contro il 45% delle famiglie agiate. Il segmento dell'agiatazza ha una ripartizione della spesa equilibrata in tutte le aree ed è l'unico con una quota significativa di spesa per l'assistenza (29,4%).



TAVOLA 87

SPESA DI WELFARE PER CONDIZIONE ECONOMICA DELLE FAMIGLIE

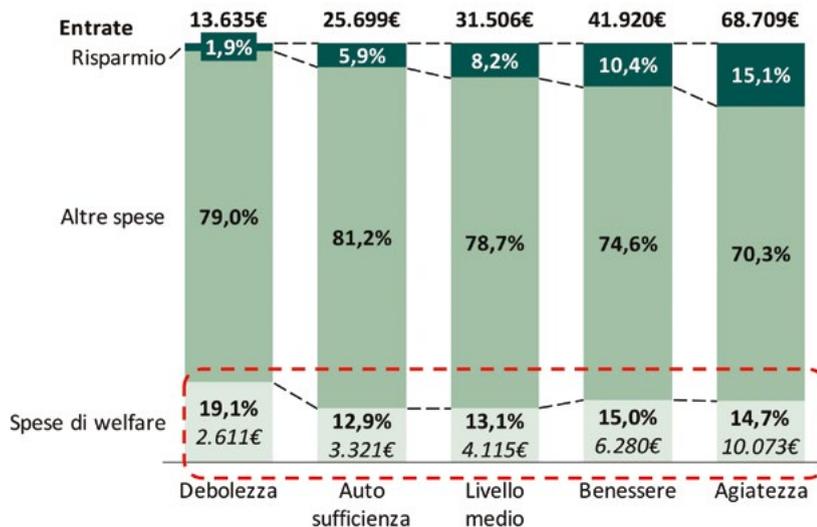
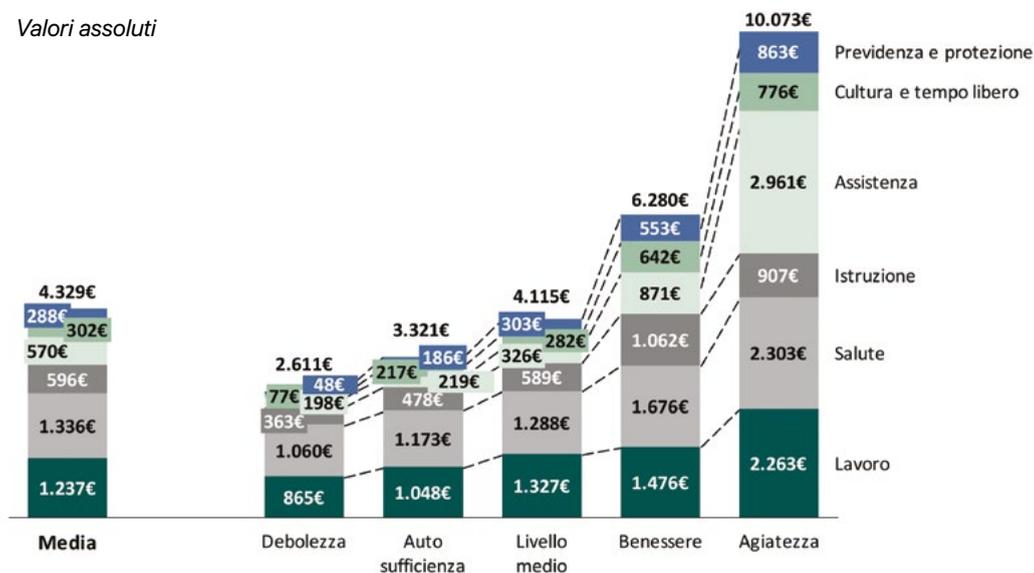


TAVOLA 88

COMPOSIZIONE DELLA SPESA DI WELFARE PER CONDIZIONE ECONOMICA DELLE FAMIGLIE

Valori assoluti





La tavola 90 rappresenta l'incidenza percentuale della spesa per singole aree di welfare.

una incidenza della spesa doppia rispetto agli agiati;

I dati sono molto polarizzati, e possiamo distinguere due grandi gruppi:

- **le aree del nuovo welfare**, nelle quali, al contrario, solamente i segmenti più ricchi hanno una spesa significativa, in valore assoluto ma anche come incidenza sul reddito.

- **le aree del welfare maturo**, salute, istruzione e lavoro, nelle quali i segmenti più poveri hanno

TAVOLA 89

COMPOSIZIONE DELLA SPESA DI WELFARE PER CONDIZIONE ECONOMICA DELLE FAMIGLIE

Quote %

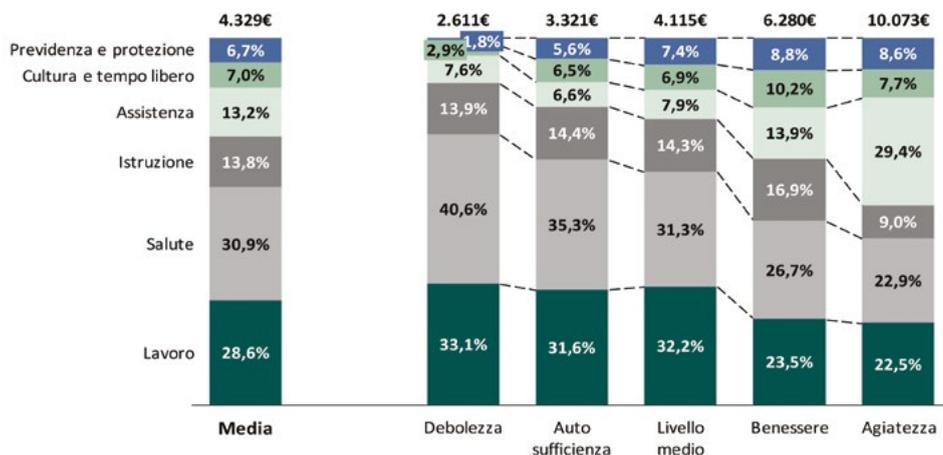


TAVOLA 90

INCIDENZA DELLE SPESE DI WELFARE NEL REDDITO FAMILIARE

Quote %

	MEDIA GENERALE	Debolezza	Auto sufficienza	Livello medio	Benessere	Agiatezza
REDDITO MEDIO	29.674	13.635	25.699	31.506	41.920	68.709
Previdenza e protezione	1,0	0,4	0,7	1,0	1,3	1,3
Cultura e tempo libero	1,0	0,6	0,8	0,9	1,5	1,1
Assistenza	1,9	1,5	0,9	1,0	2,1	4,3
Istruzione	2,0	2,7	1,9	1,9	2,5	1,3
Salute	4,5	7,8	4,6	4,1	4,0	3,4
Lavoro	4,2	6,3	4,1	4,2	3,5	3,3
TOTALE	14,6	19,1	12,9	13,1	15,0	14,7



Salute, istruzione, lavoro: le abbiamo chiamate aree del welfare maturo perché sono storicamente centrali nel welfare state. Sono spese insopprimibili o la cui rinuncia comporta gravi conseguenze per i familiari. Non è possibile eliminare le spese per recarsi al lavoro. Per lavorare le famiglie in condizione di debolezza economica devono spendere il 6,3% del proprio reddito netto, le famiglie agiate il 3,3%. Per la salute le famiglie della debolezza spendono il 7,8% del reddito, il doppio delle agiate (3,4%). Devono farlo per accedere a prestazioni che di fatto il SSN non eroga, o che non riesce a erogare entro tempi accettabili. Infine le famiglie del segmento della debolezza spendono per l'istruzione il 2,7% del reddito, le famiglie agiate l'1,3%.

Il secondo gruppo è quello del nuovo welfare, nel quale emergono bisogni in espansione, che travalicano le prestazioni tradizionali del welfare state. L'area più critica è certamente l'assistenza. In essa un solo segmento ha una spesa media significativa, quello degli agiati: 2.961 euro, il 4,3% del reddito familiare. In valore assoluto la loro spesa media di assistenza è 15 volte maggiore di quella delle famiglie in condizione di debolezza economica. Al di sotto degli agiati, già nel segmento del benessere l'incidenza della spesa sul reddito si dimezza: 2,1%. Ricordiamo che quest'area comprende la cura dell'abitazione e della famiglia (le colf) ma anche i servizi per l'assistenza agli anziani, la cura dei figli e il supporto alla maternità. **Un settore tra i più importanti per la coesione sociale del nostro paese è di fatto un privilegio per pochi.**

Nelle altre aree del nuovo welfare la linea di demarcazione è tra i segmenti affluenti, quelli dell'agiatezza e del benessere, e tutti gli altri. La previdenza integrativa si è sviluppata negli ultimi dieci anni come servizio privato complementare alle pensioni pubbliche, mentre le assicurazioni

per la protezione delle persone (polizze vita) e del patrimonio (polizze dell'abitazione) hanno da sempre una penetrazione molto limitata. Nell'insieme, le spese per la previdenza e la protezione assicurativa incidono per l'1,3% nel reddito del segmento più ricco (863 euro a famiglia), e solamente dello 0,4% nelle famiglie della debolezza economica (48 euro a famiglia). La cultura e il tempo libero iniziano solo ora a essere considerati ambiti di welfare, determinanti per la qualità della vita e per la coesione sociale nel nostro paese. In quest'area solamente i segmenti dell'agiatezza e del benessere hanno una spesa significativa (attorno ai 700 euro per famiglia, tra l'1 e l'1,5% del reddito), mentre nel segmento della debolezza la spesa è pressoché nulla: 77 euro per famiglia, 0,6% del reddito.

La struttura del welfare familiare è dunque profondamente squilibrata: le famiglie in condizione di debolezza da un lato devono affrontare spese difficilmente sostenibili per garantirsi servizi irrinunciabili come quelli per la salute, l'istruzione e l'accesso al lavoro; dall'altro non hanno adeguati sostegni e conseguentemente restano escluse dall'accesso a servizi come l'assistenza, la previdenza e la protezione, le attività culturali e per il tempo libero.

Sofferamoci ancora sulle aree mature del welfare, e in modo particolare sul sistema sanitario e sull'istruzione. **Il nostro modello di welfare state poggia su due principi: redistributivo e universalistico.** Redistributivo nel finanziamento, basato sulla fiscalità generale a tassazione progressiva. Universale nelle prestazioni, uguali per tutti i cittadini.

Oggi questi principi sono contraddetti sul piano fattuale per motivi che non dipendono da modifiche dell'impianto normativo ma semplicemente **dal deperimento delle capacità di prestazione**, soprattutto in alcune aree del paese, conseguente alla prolungata



riduzione di risorse. Il sistema sanitario italiano mantiene, nel confronto internazionale, livelli riconosciuti di qualità delle prestazioni specialistiche e ospedaliere. Ma le difficoltà di accesso alle cure non di urgenza e agli esami diagnostici ha distribuito tra le famiglie maggiori costi non proporzionali alle capacità di spesa.

Osserviamo i dati e le previsioni del DEF, i quali illustrano il **contenimento della spesa pubblica** attuato negli ultimi anni e destinato a proseguire nei prossimi. La spesa sanitaria è sottoposta a una forte tensione

per la crescita continua del costo dei farmaci e delle tecnologie, nonché del fabbisogno legato all'invecchiamento della popolazione. Ciò nonostante è in corso una riduzione di spesa pari a 0,8 punti di PIL in dieci anni (dal 2010 al 2020), e solo dopo il 2020 si prevede un ritorno alla crescita. La spesa per le altre prestazioni socio-assistenziali e per l'assistenza di lungo termine agli anziani (LTC) è stabile e si prevede resti tale nonostante l'aumento del fabbisogno determinato dall'invecchiamento della popolazione. La spesa per l'istruzione è in riduzione continua.

TAVOLA 91

SPESA PUBBLICA PER SANITÀ, ASSISTENZA, ISTRUZIONE

Quote % sul PIL

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2025	2030	2040
Spesa sanitaria	7,1	6,8	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3	6,6	6,8	7,3
LTC e socio-assistenziale	1,0	1,0	-	-	-	-	1,1	1,1	1,1	1,3
Istruzione	3,9	3,6	-	-	-	-	3,4	3,3	3,2	3,1

Fonte: DEF 9/17

Certamente il miglioramento dell'efficienza e il contenimento della spesa pubblica restano priorità per il paese. Ma questi dati, alla luce dell'impatto sul bilancio delle famiglie illustrato dalla nostra ricerca, sottolineano il **rischio di aumentare la fragilità sociale**.

Una questione fondamentale è **come gestire la limitazione delle risorse** nei settori socialmente più sensibili, sanità assistenza e istruzione, per fare in modo che la conseguente riduzione delle capacità di prestazione non si ribalti in maniera indifferenziata sulle famiglie, provocando l'aumento dei costi a carico dei segmenti più poveri e peggiorando il fenomeno della rinuncia.

Ci chiediamo se non sia giunto il momento di mettere in discussione il modello (a questo punto solo formalmente) universalistico delle prestazioni.

La razionalizzazione della spesa richiede un **piano di rifocalizzazione delle risorse**, sul

quale occorre aprire un'ampia riflessione nel paese per migliorare la consapevolezza delle sfide da affrontare e definire obiettivi largamente condivisi.

Dovremmo discutere alcune scelte di fondo:

- **entro quale perimetro ridefinire le prestazioni essenziali su cui concentrare le risorse del welfare pubblico** (soprattutto il Servizio Sanitario Nazionale, ma anche l'assistenza sociale e la scuola) per garantire in quell'ambito la qualità e l'accessibilità effettiva dei servizi a tutti i cittadini;
- **in quali aree allargare il range di prestazioni da erogare su basi di mercato**, sollecitando gli investimenti delle imprese private e riducendo l'impegno di risorse pubbliche;
- **come sviluppare un sistema di sussidi finalizzati a garantire la piena gratuità delle prestazioni** – pubbliche e private – **per i cittadini in condizione o a rischio di povertà**.

6.

**L'INDUSTRIA DEL
WELFARE: ATTORI E
OPPORTUNITÀ
DI BUSINESS**



L'INDUSTRIA DEL WELFARE: ATTORI E OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Il welfare è un mercato rilevante e destinato a crescere in modo significativo, con una spesa diretta delle famiglie di 109 miliardi, il potenziale insoddisfatto di un ulteriore 30-35%¹ legato alle rinunce, e con il contributo del welfare collettivo e aziendale, attualmente di 18 miliardi. Contribuiscono alla crescita i trend determinati dal contenimento della spesa pubblica (540 miliardi), l'invecchiamento della popolazione, le trasformazioni sociali che determinano il continuo aumento dei bisogni delle famiglie.

È un mercato nel quale operano soggetti diversi, player tradizionali chiamati a innovarsi e nuovi protagonisti, provenienti da altri settori.

Al fianco dello Stato (istituzioni pubbliche centrali e territoriali, oltre a ospedali, scuole...) agiscono soggetti privati di natura collettiva (fondi, enti mutualistici, enti bilaterali ed altri istituti contrattuali), fondazioni, associazioni (sia di rappresentanza, sia di comunità e reti sociali), imprese finanziarie e provider di servizi del mondo profit e realtà del mondo non profit (terzo settore).

Al centro del sistema il consumatore dei servizi di welfare: la famiglia.

Le criticità del mercato risiedono nell'estrema frammentazione della domanda e dell'offerta.

Il ritmo di crescita dipenderà essenzialmente dalla velocità con cui i soggetti che vi operano riusciranno a superare la frammentazione creando filiere industriali efficienti.

È un percorso destinato a snodarsi attorno ad alcuni passaggi fondamentali:

- **l'aggregazione della domanda e dell'offerta**, per favorirne e semplificarne l'incontro;
- **la collaborazione tra i soggetti pubblici e privati**, per costruire soluzioni che favoriscano la diffusione dei servizi di welfare, l'accessibilità per le famiglie e per i soggetti più svantaggiati, l'utilizzo ottimale delle risorse;
- lo sviluppo di **servizi differenziati** per segmenti, livelli di attesa, disponibilità di spesa.

¹Determinato a partire dalle rinunce delle famiglie, valorizzate al costo medio rilevato per prestazione



L'offerta di welfare

La tavola 92 rappresenta la filiera dell'industria del welfare e il ruolo dei principali player.

L'offerta presenta tre componenti:

- la consulenza, cioè le attività di informazione e sensibilizzazione, di valutazione dei bisogni e orientamento alle soluzioni, la consulenza fiscale e giuslavorista;
- la prestazione dei servizi;
- le attività di finanziamento e gestione del rischio e di intermediazione dei servizi tramite soluzioni finanziarie e mutualistiche (assicurazioni, fondi sanitari e previdenziali).

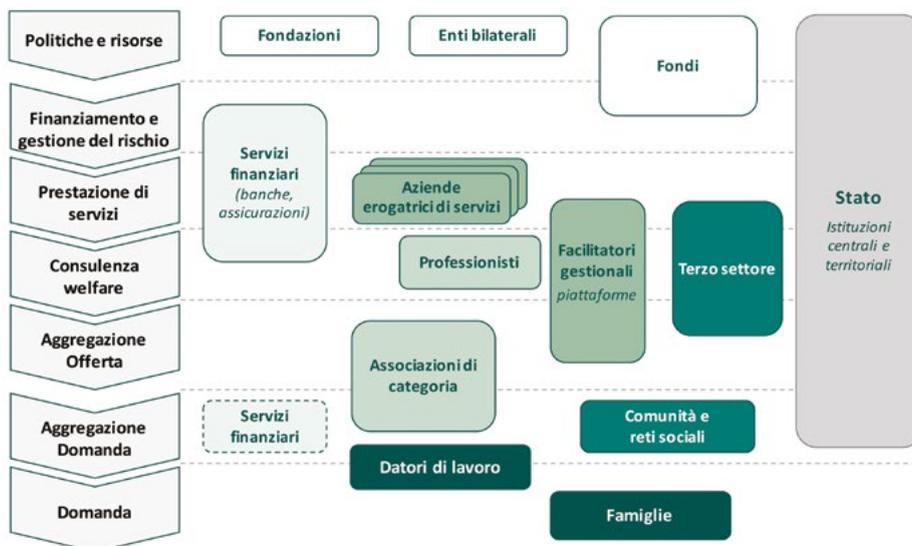
Lo Stato è il principale attore dell'offerta, erogando prestazioni sia direttamente (INPS, aziende sanitarie, servizi della pubblica amministrazione...) sia attraverso le strutture private (enti convenzionati).

Nel privato, accanto ad alcuni soggetti di dimensione nazionale (in modo particolare nella sanità, nelle assicurazioni e nei servizi finanziari), agiscono migliaia di professionisti e strutture, spesso non profit, di carattere locale e con livelli di servizio non codificati (in particolare nell'assistenza).

Il carattere composito dell'offerta, oltre alla frammentazione degli operatori, genera ulteriore complessità, in quanto la famiglia, per soddisfare i propri bisogni, deve interfacciarsi con più interlocutori.

TAVOLA 92

GLI ATTORI E LA FILIERA DELL'INDUSTRIA DEL WELFARE





Manca un'offerta sistematica e distintiva a livello di sistema, le soluzioni sono prevalentemente specializzate per prodotto/servizio e di dimensione locale.

Il risultato è che la famiglia spesso non sa a chi rivolgersi, i servizi sono in molti casi inefficienti (determinando prezzi elevati e barriere all'ingresso) o mancano del tutto (perché economicamente non sostenibili), e la qualità non è codificata e controllata.

La sfida è quella di **industrializzare il settore**, sviluppando filiere tra soggetti con differenti funzioni e reti allargate di prestazione tra soggetti con attività simili o integrabili.

I benefici sono numerosi:

- generare economie di scala, quindi efficienza, e offrire prestazioni accessibili;
- rendere disponibili servizi non esistenti o difficili da reperire, garantendo una copertura territoriale oltre la dimensione locale e sul piano nazionale;
- qualificare e garantire la qualità delle prestazioni e dei soggetti che le erogano (ciò è particolarmente importante nel settore dell'assistenza: badanti, colf, baby sitter), facendo emergere anche una parte di economia sommersa;
- fornire alle famiglie punti di riferimento facilmente individuabili e univoci;
- dare visibilità ai servizi di welfare, favorendo la fiducia delle famiglie e diffondendo consapevolezza e cultura;
- valorizzare le risorse del territorio e supportare il tessuto economico locale.

Questo processo di industrializzazione è già in atto e le esperienze realizzate mostrano come esso comporti benefici per tutti gli stakeholder; tuttavia siamo ancora lontani dalla sua attuazione sistematica.

Ad esempio nell'assistenza un ruolo determinante lo svolgono piccole imprese e cooperative locali, tipicamente non profit. Sono focalizzate sull'erogazione della prestazione e meno strutturate in termini di infrastrutture (sistemi IT e contact centre, customer care...), standard di servizio e monitoraggio della qualità. Si assiste all'aggregazione di diverse realtà in consorzi e reti per condividere gli investimenti, definire livelli di servizio distintivi e diventare un unico interlocutore di mercato credibile e riconoscibile, anche nei confronti di clienti istituzionali o aziendali (mercato B2B). Il modello è vincente perché c'è un beneficio per il consumatore e si contribuisce alla sostenibilità del terzo settore, essenziale per il welfare del paese.

Un altro esempio è lo sviluppo da parte di compagnie assicurative di network di prestazioni sanitarie e di assistenza. Lo scopo originario è gestire direttamente le prestazioni per ottimizzare i costi. Ma questi sistemi di prestazione e il relativo know-how sanitario e gestionale permettono ora alle imprese di ampliare la propria offerta, offrendo servizi alle aziende e ai privati oltre ai classici prodotti assicurativi.

Alcuni grandi soggetti industriali e finanziari assumono il ruolo di aggregatore dell'offerta di welfare per valorizzare i propri prodotti/servizi all'interno di un ventaglio più ampio di soluzioni. Si tratta non solo di estendere la gamma ma soprattutto di **definire una proposizione di valore ed un modello di business centrati sul welfare** e non su specifici servizi. In questo modo l'impresa si propone come interlocutore capace di aiutare il cliente nello sviluppo del proprio piano di welfare. Ciò vale tanto nel mercato del welfare aziendale e delle collettività quanto in quello del welfare individuale delle famiglie.

I principali provider, operanti principalmente nel welfare aziendale, provengono da settori confinanti e vedono questo mercato come



una opportunità per spingere il proprio core business: broker assicurativi (per rafforzare l'offerta assicurativa negli employee benefit), player del mondo ticket/voucher (per sfruttare la propria rete di esercizi), provider di servizi HR (per completare la propria gamma di tool informatici e servizi). Costoro offrono piattaforme, ovvero soluzioni tecnologiche con cataloghi di servizi convenzionati, per la gestione flessibile da parte dei lavoratori dei piani aziendali di welfare.

Accanto ad essi i pure player (nati per servire questo mercato, non provenienti da altri settori industriali) a loro volta cominciano a stringere alleanze con fornitori di servizi welfare o sono acquisiti dai soggetti sopra indicati.

Tanto il caso delle assicurazioni quanto quello dei welfare provider mostrano il limite delle imprese che intendono estendere la gamma di offerta senza riconfigurare il business: difficilmente colgono appieno le opportunità di sviluppare un nuovo mercato. In questo contesto le soluzioni tecnologiche come le piattaforme diventano rapidamente commodity, meri supporti funzionali.

La domanda di welfare

Il destinatario finale dell'offerta è in tutti i casi la famiglia: in modo diretto (welfare familiare) o mediato (welfare collettivo, aziendale, di comunità). Il welfare esiste in funzione delle esigenze delle persone da soddisfare.

Abbiamo esaminato le criticità legate alla molteplicità dei bisogni e alla frammentazione dei soggetti familiari, che comportano inefficienze e difficoltà di incontro tra l'offerta e la domanda.

L'aggregazione della domanda, l'offerta su base collettiva di soluzioni individuali o per

gruppi omogenei di persone, **è condizione determinante di successo**:

- rende possibile gestire le prestazioni per bacini di utenza sufficientemente ampi, così da raggiungere livelli adeguati di efficienza;

- genera ampia mutualità tra le età e i profili di rischio, cosa determinante per le prestazioni assicurative come quelle sanitarie, di previdenza e protezione e long term care;

- permette ai clienti di agire come una comunità d'acquisto, ottimizzando i prezzi secondo la dimensione della comunità.

L'aggregazione dei bisogni e della domanda di welfare genera vantaggi per i clienti, perché permette di ottenere i servizi a condizioni accessibili; per l'offerta, perché permette di raggiungere un mercato sufficientemente ampio; ma anche per i soggetti aggregatori, perché offre ad essi opportunità di business in un'ottica di "intermediazione che aggiunge valore".

Abbiamo già esaminato l'esempio del welfare aziendale. In questo caso l'aggregatore di domanda è l'azienda, che si propone come collettore dei bisogni di sicurezza e di benessere dei propri dipendenti e delle loro famiglie e stipula accordi con i fornitori delle prestazioni. È un modello reciprocamente vantaggioso: l'azienda finanzia il programma di welfare, con impatto sui costi mitigato dagli incentivi fiscali, per i propri obiettivi di business strategici (migliorare la reputazione, il clima, il rapporto con gli stakeholder per rafforzare la sostenibilità) e gestionali (produttività, risultati).

La diffusione e i modelli di welfare aziendale sono molto diversi tra le grandi imprese, che possono contare su risorse professionali dedicate e su soluzioni anche tecnologiche che esternalizzano le attività, e le piccole imprese. L'indagine *Welfare Index PMI*, promossa da



Generali Italia, ha analizzato sistematicamente la diffusione del welfare aziendale nelle piccole e medie imprese, mostrando come sia possibile raggiungere la massa critica (non solo di domanda e risorse ma anche di informazioni e conoscenze) attraverso la cooperazione tra le imprese nel territorio e l'utilizzo di supporti associativi (welfare territoriale o di comunità).

Quindi **le rappresentanze imprenditoriali sono chiamate a svolgere un ruolo chiave di facilitatore**, in particolare verso le PMI, dando supporti sia sul lato della contrattazione sindacale (ad es. fondi contrattuali e altri istituti bilaterali) sia sul lato della consulenza per comprendere i bisogni, sviluppare le soluzioni, aggregare altre imprese e realtà nel territorio.

Il ruolo di aggregatori della domanda può essere svolto da altri soggetti in grado di comunicare con grandi agglomerati di utenti: le associazioni e le reti sociali nel mondo non profit, così come i grandi player industriali e finanziari.

Un'opportunità particolare si offre ai servizi finanziari, i quali possono costruire sul welfare una value proposition distintiva.

Diverse banche stanno cercando di cogliere l'opportunità di agire sui propri clienti individuandone i bisogni di welfare, proponendosi come partner per le comunità locali, sviluppando proposizioni di offerta dedicate che integrino anche le soluzioni finanziarie.

Il mercato potenziale delle banche è duplice:

- da un lato le imprese clienti, a cui proporre un approccio di welfare aziendale; ciò significa anche rafforzare il legame fiduciario con gli imprenditori e al contempo gestire relazioni con i dipendenti delle imprese;
- dall'altro lato le famiglie, superando i limiti delle tradizionali offerte finanziarie e assicurative.

Anche in questo caso vale l'osservazione già fatta sull'impossibilità di concepire il welfare aziendale e familiare come una semplice estensione di offerta: il punto chiave è definire la proposizione di valore e su questa riconfigurare il ruolo della banca.

L'ecosistema del welfare

L'industria del welfare si pone come **un ecosistema complesso**, popolato da protagonisti diversi per obiettivi, natura e approccio al mercato, ognuno dei quali copre solo una parte delle attività e della catena del valore. Essi dovranno necessariamente interagire per superare i limiti della frammentazione del mercato e generare opportunità reciproche.

In questa sfida soggetti come le banche, le assicurazioni, le associazioni sono chiamati a ridefinirsi, non restando legati alla propria idea di business tradizionale.

La questione è il tempo: dalla rapidità dipenderanno il ritmo di crescita dell'industria del welfare e la capacità di attrarre investimenti.

Anche lo Stato è parte dell'ecosistema, anzi ne è l'attore principale, visto che ha il compito di definire le linee di indirizzo del cambiamento, le regole e i ruoli per i diversi soggetti, gli incentivi e gli altri strumenti di promozione dello sviluppo.

Allo Stato si affiancano fondazioni, fondi, enti bilaterali che finanziano e gestiscono attività di welfare in integrazione o concorrenza al welfare pubblico.

La necessaria cooperazione tra istituzioni pubbliche e private e tra soggetti profit e non profit fa dell'industria del welfare **un terreno straordinario di innovazione**: i soggetti che vogliono cogliere le opportunità che esso offre sono chiamati a ridefinire il proprio ruolo, il rapporto con i propri stakeholders e le relazioni con gli altri protagonisti del business.

7.

LE SFIDE PER NUOVE POLITICHE DI WELFARE



LE SFIDE PER NUOVE POLITICHE DI WELFARE

Si è chiuso un ciclo evolutivo del welfare italiano durato trent'anni, dagli anni '80 al primo decennio di questo secolo, e **si è aperto un nuovo ciclo, caratterizzato da nuove sfide e dalla necessità di definire nuovi modelli e nuove soluzioni.**

Gli eventi spartiacque sono le crisi del 2008-2009 e 2011-2013, che hanno avuto un impatto importante nel clima del paese e nel tessuto sociale.

Possiamo definire due epoche del welfare italiano dal dopoguerra agli anni recenti.

Il periodo dal dopoguerra agli anni '70 è stato quello della costruzione e del progressivo ampliamento del welfare state. In un contesto di espansione demografica e di crescita continua delle attese di benessere e sicurezza sociale, si attuarono politiche di tutela e di estensione generalizzata dei servizi pubblici: la regolazione del mercato del lavoro e gli ammortizzatori sociali, le leggi per la sicurezza nel lavoro, la scuola pubblica dell'obbligo e l'università aperta a tutti come strumenti di promozione sociale, il sistema pensionistico unificato, la creazione del servizio sanitario nazionale (il progressivo superamento del sistema mutualistico frammentario si completa con la costituzione del SSN nel 1980).

Negli anni '80 le difficoltà della finanza pubblica impongono l'apertura di un nuovo ciclo di riforme in una direzione del tutto diversa dalla precedente. Con le crisi dei primi anni '70 cambia il contesto economico globale e si apre

un'epoca di turbolenza. E con l'invecchiamento della popolazione si rompono gli equilibri demografici e finanziari sottostanti al welfare. Il debito pubblico in rapporto al PIL ingigantisce: era del 37% nel 1970, 56% nel 1980, raggiunge il 95% nel 1990.

Le politiche attuate in questo periodo hanno avuto obiettivi e caratteri ben definiti.

- **Si afferma come issue dominante la necessità di garantire la sostenibilità degli istituti del welfare state.** La vicenda più significativa è certamente il tormentato riassetto delle pensioni, con numerosi provvedimenti che hanno impegnato tutti i governi dal 1992 al 2011. Si è ricostruito un equilibrio di lungo termine tra le entrate e le uscite del sistema pensionistico agendo sulla base demografica (cioè rinviando l'età di pensionamento) e riducendo le prestazioni con il passaggio al sistema contributivo. Contemporaneamente nella sanità si sono introdotti modelli gestionali finalizzati a una maggiore efficienza, mentre le leggi di bilancio limitavano le risorse disponibili, provocando una riduzione delle capacità di prestazione le cui conseguenze abbiamo esaminato nel capitolo 5.

- Si è messo in discussione il principio che considerava il welfare compito esclusivo dello Stato e si è affermato il **modello della complementarietà**: gli spazi lasciati scoperti dalla ritirata delle prestazioni pubbliche avrebbero dovuto essere colmati da un nuovo welfare privato di carattere collettivo, basato sulle



grandi comunità del lavoro. È emerso quindi un nuovo protagonista: il welfare complementare generato dai contratti collettivi nazionali.

- Le politiche di riforma si sono concentrate sulle due aree maggiori della spesa pubblica: le **pensioni e la sanità**. E anche il welfare complementare si è concentrato su queste aree, dando vita ai fondi pensione e ai fondi sanitari. Oggi questi istituti raggiungono circa un terzo dei lavoratori italiani.

Abbiamo ricordato le caratteristiche delle politiche di welfare dell'ultimo trentennio per sottolineare il carattere nuovo delle sfide che oggi affrontiamo. Nuovi problemi richiedono nuove soluzioni.

Anzitutto uno spostamento del focus: dalla sostenibilità delle istituzioni del welfare pubblico alla sostenibilità sociale.

La fragilità sociale oggi è il nodo da affrontare prioritariamente se non vogliamo compromettere ulteriormente non solo la coesione del paese ma anche la capacità di consumo delle famiglie su cui si basa la stabilità del sistema produttivo.

Certamente la ritirata del welfare pubblico è tra i fattori principali di fragilità, provocando estesi fenomeni di rinuncia a prestazioni essenziali come le cure sanitarie, l'assistenza agli anziani, la stessa istruzione (si vedano i dati esaminati nel capitolo 5). Ma non è l'unica causa.

Al centro di tutto c'è **l'indebolimento della famiglia come rete primaria di protezione**.

È il cambiamento stesso dei modelli familiari a determinare questa difficoltà: nel capitolo 2 abbiamo esaminato la disgregazione della famiglia multigenerazionale (quattro famiglie su dieci sono monocomponente o costituite da un genitore solo con figli) e abbiamo visto come le difficoltà economiche si distribuiscono in modo diseguale tra differenti profili familiari.

All'indebolimento delle reti di protezione familiare contribuisce uno dei più importanti cambiamenti dell'ultimo decennio: **la propensione al risparmio delle famiglie italiane è scesa stabilmente al di sotto del 10% sul reddito**.

Fino alla fine degli anni '90 era prossima al 20%: ciò significa che ad ogni generazione le famiglie erano mediamente in grado di costruire un patrimonio destinato alla sicurezza di lungo termine e alla successione. Questa capacità si è persa. La nostra analisi del bilancio familiare (capitolo 2) mostra come il 31% delle famiglie, quelle che abbiamo definito della debolezza economica, sono pressoché prive di risparmio. Si aggiungono le difficoltà delle fasce a medio reddito: 46% di famiglie (i segmenti dell'autosufficienza e del livello medio) con quote di risparmio inferiori alla media, tra il 6% e l'8%. Solamente il segmento che abbiamo definito dell'agiatezza, costituito dall'8,5% delle famiglie, ha mantenuto una capacità di risparmio elevata, del 15% sul reddito.

La fragilità sociale si manifesta con l'esplosione di un ampio range di bisogni non coperti dai sistemi di welfare tradizionali, e ai quali il modello universalistico del welfare state non è in grado di dare risposta.

L'analisi del capitolo 3.2 ha dimostrato non solo l'impatto dei bisogni sulla spesa delle famiglie, ma anche la difformità della loro distribuzione per profili familiari. Molte esigenze primarie, come l'assistenza agli anziani e il supporto alla cura dei figli, sono rimaste fuori del perimetro dei sistemi di welfare pubblico e complementare, e restano a carico delle famiglie.

Non sono pensabili per questi bisogni soluzioni generali su base nazionale. Certamente le esigenze di integrare il reddito pensionistico e di far fronte alle spese sanitarie sono largamente condivise. Ma per un segmento relativamente piccolo come gli 1,8 milioni di famiglie con persone non autosufficienti, la



priorità è garantire l'assistenza ai propri cari, e ognuno dei casi richiede soluzioni diverse, dall'assistenza domiciliare a quella residenziale. Per 5,3 milioni di famiglie con bambini i bisogni prioritari sono la cura dei figli e l'istruzione, anche in questo caso con soluzioni diverse secondo l'età dei figli, la distanza dal lavoro, la disponibilità di aiuti familiari. Ogni famiglia presenta un set di bisogni che variano nel tempo.

Abbiamo quindi necessità di un sistema di welfare articolato e flessibile, capace di dare risposta alla molteplicità dei bisogni emergenti di welfare familiare.

In questo contesto **le soluzioni più efficienti sono quelle offerte dai soggetti più vicini alle famiglie: le imprese, le organizzazioni del terzo settore, le reti di comunità.** Le economie di scopo, ovvero le efficienze che derivano dalla capacità di rilevare puntualmente le esigenze delle famiglie, configurando soluzioni mirate ed evitando dispersione di risorse, prevalgono sulle economie di scala.

Se partiamo dal welfare pubblico attribuiamo al welfare complementare il compito di coprire (parzialmente) gli spazi lasciati scoperti dalla sua ritirata, ma non diamo risposta alla grande varietà di bisogni emergenti. Se partiamo invece dalle famiglie e dai bisogni **il modello di riferimento è un nuovo welfare di sussidiarietà.**

L'industria del welfare può basarsi sull'iniziativa di migliaia di soggetti operanti nel mercato e nella società civile.

Il suo limite attuale è nella loro estrema frammentazione.

Le politiche pubbliche possono sostenerne lo sviluppo creando i contesti normativi e le opportunità per **favorire le aggregazioni tanto della domanda quanto dell'offerta.**

Un esempio positivo è la normativa del welfare aziendale introdotta con la legge di stabilità

2016. Le imprese, utilizzando la leva fiscale, sono indotte a investire risorse aggiuntive nei servizi di welfare per i propri dipendenti, allo scopo di ottenere miglioramenti dei risultati produttivi. In questo modo agiscono come aggregatori della domanda: individuano i bisogni e acquisiscono i servizi su basi collettive.

Noi pensiamo che questo esempio si possa estendere al di là delle aziende, per **promuovere forme di welfare di comunità:** sostenere l'iniziativa di reti sociali, associazioni, gruppi di acquisto per aggregare bacini di utenza costituiti da famiglie con bisogni comuni.

Similmente occorre **sostenere le aggregazioni dell'offerta.** Tranne che nelle assicurazioni e nella sanità privata, attualmente le imprese e le organizzazioni fornitrici dei servizi di welfare non superano la dimensione locale e non oltrepassano la soglia di visibilità. La creazione di **reti allargate di servizi** può sollecitare la domanda rendendo riconoscibili le prestazioni offerte, garantendo la qualità delle prestazioni, selezionando e certificando i collaboratori professionali.

Certamente non tutti i servizi possono essere prestati da imprese o reti di carattere locale. I grandi istituti del welfare pubblico restano insostituibili nelle aree in cui solamente l'universalità delle prestazioni garantisce la massa critica necessaria a giustificare gli investimenti necessari. Le comparazioni internazionali dimostrano che i sistemi sanitari europei garantiscono i livelli migliori non solo di equità ma anche di efficienza. Abbiamo quindi certamente bisogno di un forte welfare pubblico che garantisca le prestazioni essenziali nei settori chiave come la previdenza, la sanità, l'istruzione.

Piuttosto, come abbiamo visto nel capitolo 5, occorre definire quali sono le prestazioni essenziali **per gestire il contenimento della**



spesa pubblica in modo più razionale e socialmente sostenibile, rifocalizzando il servizio pubblico e definendo le aree su cui sollecitare l'investimento delle imprese private. E inoltre definendo un sistema di sussidi che permetta la gratuità delle prestazioni, pubbliche e private, alle famiglie in condizione di debolezza economica.

Esistono settori in cui solo **l'intervento pubblico è in grado di garantire la necessaria mutualità dei rischi**. Il modello tedesco della Long Term Care mostra come sia possibile sviluppare un moderno sistema di assistenza agli anziani non autosufficienti non a carico della spesa pubblica ma integrando le funzioni dello Stato e delle imprese private: lo Stato regola e controlla; le imprese gestiscono i fondi ed erogano le prestazioni; l'obbligo di contribuzione crea le condizioni che permettono di assicurare tutti i membri della comunità a condizioni ottimali di mutualità. Le carenze del servizio per la non autosufficienza in Italia sono tali da richiedere l'apertura di un ampio dibattito su questo tema, non limitato agli addetti ai lavori.

Lo sviluppo dell'industria del welfare può aiutare lo Stato non solo a rifocalizzare le proprie prestazioni ma anche ad assumere un ruolo attivo di promotore e regolatore di nuovi servizi di welfare basati sull'iniziativa e sugli investimenti delle imprese private. L'assistenza è certamente un territorio che richiede la sperimentazione di soluzioni innovative.

Oltre allo Stato centrale anche gli enti locali possono riqualificare il proprio ruolo, rilevando il fabbisogno di servizi nel territorio e promuovendo la cooperazione tra i servizi pubblici e privati. Tutto ciò richiede un cambio di cultura politico – gestionale, l'affermazione di una nuova generazione di amministratori capaci di guidare l'evoluzione del ruolo degli enti pubblici.

Uno dei temi più rilevanti su cui si misureranno in futuro le politiche sociali è il **contrasto alla povertà**. Con il reddito di inclusione il governo ha varato un provvedimento organico, costituito non solo da sussidi ma da progetti di inclusione sociale e lavorativa. Tuttavia cresce nel paese la tentazione di soluzioni di tipo assistenzialistico. Non intendiamo entrare nel merito generale di una questione molto vasta ma ci limitiamo a un aspetto. Questa indagine ha messo in rilievo il fenomeno della rinuncia a prestazioni essenziali di welfare e ha evidenziato il costo di queste prestazioni, proporzionalmente più pesante per le famiglie in condizione di debolezza economica. Ci chiediamo quali leve siano più efficaci per una politica di inclusione sociale, se i sostegni al reddito oppure gli interventi che garantiscano la gratuità effettiva delle prestazioni essenziali di welfare, dalla sanità all'istruzione.

Abbiamo sostenuto e sosteniamo l'idea di un'industria del welfare, fondata sul principio che lo Stato possa riservarsi un ruolo di regolatore e promotore dell'iniziativa di soggetti sociali e di mercato, e sull'ampiezza delle opportunità di business che questo mercato offre alle imprese. **Ma il welfare non è un'industria come le altre. Essa non produce solamente servizi per i consumatori e profitti per le imprese, ma anche tutele, relazioni, beni sociali condivisi.**

La posta in gioco non riguarda quindi unicamente la qualità e l'estensione delle prestazioni di welfare.

Sicurezza sociale, salute, assistenza alle persone deboli, istruzione e cultura, diritto al lavoro e alla mobilità sociale dei giovani, solidarietà tra le generazioni: **gli ambiti del welfare riguardano i cosiddetti "beni comuni", una nuova categoria che si aggiunge alla tassonomia dei beni pubblici e privati.**



I beni comuni sono valori fondativi della società civile. Attorno a questi valori è possibile dar vita ad **un progetto di ricostruzione di un tessuto di relazioni sociali e di coesione tra le componenti della società**, di rilancio di un'idea partecipativa di cittadinanza.

L'industria del welfare è quindi potenzialmente territorio privilegiato per lo sviluppo di nuove esperienze di economia civile e di business sociale, a metà strada tra le imprese profit e le organizzazioni non profit. In quest'ambito vanno inquadrare le recenti innovazioni normative sulle forme ibride di impresa privata come le start-up innovative a vocazione sociale (SIVS), le imprese benefit o la nuova riforma dell'impresa sociale (Legge Delega 6 giugno 2017, n. 106).

Le politiche pubbliche potrebbero anche favorire una maggiore industrializzazione degli operatori di welfare del terzo settore (associazioni, cooperative, cooperative e imprese sociali) promuovendo filiere efficienti per ambito di attività (e non solo per area politica o ideologica), capaci di allargare il mercato e di dialogare con investitori interessati a generare impatto sociale (impact investor).

Programmi speciali di welfare territoriale, regionali e comunali, possono inoltre contribuire alla rigenerazione del tessuto sociale sia nelle aree urbane, attraverso la costruzione di collaborazioni pubblico – privato e reti

cittadine, sia nelle zone rurali del paese ad esempio sostenendo le politiche di sviluppo dell'agricoltura sociale e di comunità.

Concludiamo riprendendo uno dei dati più eclatanti evidenziati da questa indagine: lavorare costa. Nel bilancio di welfare familiare la voce principale dopo la sanità è la spesa sostenuta per recarsi al lavoro: in media 1.877 euro a famiglia, 4,2% del reddito; nel complesso 31,2 miliardi. È un tema che può essere affrontato da diverse angolazioni. La prima è l'opportunità di estendere i contributi del welfare aziendale soprattutto alle spese di trasporto. Inoltre la cooperazione tra imprese e amministrazioni locali può fare molto per rafforzare le reti di trasporto pubblico e le soluzioni condivise come il car sharing, poiché la quota di lavoratori che utilizzano mezzi propri a motore per recarsi al lavoro è ancora troppo elevata: 61%. Infine i modelli aziendali sono ancora rigidi: in modo particolare lo smart working è attuato solamente nel 6,7% delle imprese. **È necessario cambiare le culture e i modelli organizzativi delle aziende per conciliare le esigenze e i tempi della vita familiare e del lavoro.**

APPENDICE

OBIETTIVI E METODO DI RICERCA



OBIETTIVI E METODO DI RICERCA

La ricerca che qui presentiamo è stata condotta da Innovation Team, società del Gruppo Mbs Consulting.

Oggetto dell'indagine è la ricostruzione del bilancio di welfare delle famiglie italiane:

- il contributo alle entrate familiari dei sistemi di welfare pubblico e privato;
- la spesa familiare per aree di welfare e per specifici bisogni e servizi;
- la segmentazione delle analisi per condizione economica e professionale, composizione del nucleo familiare, area geografica, comune di residenza.

La rilevazione si è svolta in due fasi:

Prima fase

Indagine in profondità

Campione: 302 famiglie

Metodo: interviste personali a domicilio, due visite per famiglia intervistata

Periodo: maggio - giugno 2017

Seconda fase

Indagine estensiva

Campione: 2007 famiglie

Metodo: interviste online e personali

Periodo: luglio e settembre 2017

L'indagine in profondità ha avuto lo scopo di ricostruire puntualmente la condizione economica, sociale e familiare delle famiglie, rilevare i bisogni e l'utilizzo dei servizi di welfare pubblico e occupazionale, esaminare in dettaglio la composizione del bilancio familiare.

Le famiglie intervistate sono state scelte con un piano di campionamento per quote in funzione di:

- fascia di reddito familiare;
- professione dell'intervistato;
- composizione del nucleo familiare;
- area geografica;
- dimensione del centro.



L'indagine estensiva ha avuto lo scopo allargare la rappresentatività dell'indagine e analizzare i risultati per differenti criteri di segmentazione.

Sono stati approfonditi con oversample alcuni aspetti poco diffusi ma di particolare interesse, quali il ricorso all'assistenza per familiari non autosufficienti e l'utilizzo di servizi per la cura di figli minori di 14 anni.

Le famiglie intervistate sono state selezionate con un piano di campionamento per quote.

Le rilevazioni sono state effettuate con metodo misto:

- 1.757 interviste online;
- 250 interviste personali per il completamento delle quote, concentrate nei profili meno avvezzi all'utilizzo di internet.

TAVOLA 93

INDAGINE IN PROFONDITÀ: DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE PER TIPOLOGIA FAMILIARE E AREA GEOGRAFICA

Tipologia familiare	Numero famiglie	Quota %
1. Celibe/ nubile / single	46	15,2
2. Separato / divorziato	21	6,9
3. Vedovo	22	7,3
4. Coppia senza figli	65	21,5
5. Coppia con almeno un figlio minore	56	18,5
6. Coppia con figli adulti	48	15,9
7. Monogenitore con figli conviventi	33	10,9
8. Altra tipologia familiare	11	3,6

Totale=302

Area geografica	Numero famiglie	Quota %
1. Nord	105	34,8
2. Centro	97	32,1
3. Sud e Isole	100	33,1

Totale=302

TAVOLA 94

INDAGINE ESTENSIVA: DISTRIBUZIONE DEL CAMPIONE PER TIPOLOGIA FAMILIARE E AREA GEOGRAFICA

Tipologia familiare	Numero famiglie	Quota %
1. Celibe/ nubile / single	377	18,8
2. Separato / divorziato	92	4,6
3. Vedovo	71	3,5
4. Coppia senza figli	488	24,3
5. Coppia con almeno un figlio minore	433	21,6
6. Coppia con figli adulti	288	14,4
7. Monogenitore con figli conviventi	92	4,6
8. Altra tipologia familiare	166	8,3

Totale=2007

Area geografica	Numero famiglie	Quota %
1. Nord	974	48,5
2. Centro	400	19,9
3. Sud e Isole	633	31,5

Totale=2007



Successivamente i risultati dell'indagine sono stati espansi per rappresentare l'universo di 25.246.247 famiglie italiane, secondo una pluralità di variabili:

- area geografica;
- struttura familiare;
- fonte primaria di reddito.

I risultati dell'indagine sono stati integrati con analisi desk sui dati di fonti istituzionali.

TAVOLA 95

CAMPIONE ESPANSO: CONFRONTO RISPETTO ALL'UNIVERSO

Tipologia familiare	Campione espanso (%)	ISTAT (%)	Area geografica	Campione espanso (%)	ISTAT (%)	Fonte di reddito	Campione espanso (%)	ISTAT (%)			
1. Celibe/ nubile / single	12,30	12,26	1. Nord	48,14	48,06	1. Lavoro dipendente	47,16	45,1			
2. Separato / divorziato	7,31	7,28				2. Centro	19,81	19,97	2. Lavoro autonomo	12,84	12,5
3. Vedovo	11,99	12,10							3. Sud e Isole	32,05	31,97
4. Coppia senza figli	18,34	18,27	4. Capitale e altri redditi	1,94	1,9						
5. Coppia con almeno un figlio minore	20,76	20,89									
6. Coppia con figli adulti	12,46	12,42									
7. Monogenitore con figli conviventi	8,66	8,64									
8. Altra tipologia familiare	8,18	8,15									



L'indagine ha permesso di costruire un data base di grande ricchezza, che permette di supportare ulteriori analisi di approfondimento. Questo patrimonio informativo e il know-how di MBS Consulting sono a disposizione delle istituzioni e delle imprese che intendano analizzare le opportunità e definire strategie di approccio al mercato del welfare familiare.



MBSCONSULTING

Milano

Piazza Diaz 6
20123 Milano
Tel. +39 02 89096061
Fax +39 02 8693862

Roma

via del Corso 52
00186 Roma
Tel. +39 06 32652707
Fax +39 063231315

www.mbsconsulting.it

MBSCONSULTING
Management for Business Sustainability