

# Le dinamiche personali implicite nella scelta di proteggersi con una polizza sanitaria o LTC

*Prosegue la pubblicazione di ampi estratti della ricerca di AXA Assicurazioni “Protezione della persona e cambiamenti demografici: nuove frontiere e prospettive” dedicati alla long term care. Nei tre mesi precedenti abbiamo presentato le statistiche sulla LTC in Italia, il quadro legislativo, le iniziative di alcuni Paesi e lo spazio che si apre per il mercato assicurativo. Nella puntata di questo mese presentiamo una parte dedicata alle motivazioni personali che inducono una persona ad assicurarsi o meno contro il rischio LTC.*

Lo studio delle dinamiche che conducono una persona a scegliere ha una lunga tradizione. In sostanza, si ammette che le funzioni mentali che presiedono alla raccolta, selezione, elaborazione e memorizzazione delle informazioni sono condizionate da limiti interni (memoria a breve termine limitata, attenzione selettiva, etc.) ed esterni (qualità, quantità e chiarezza delle informazioni, limiti di tempo, etc.), oltre che da un insieme di limiti di tipo sociale (preferenze, abitudini collettive, etc.). Questi vincoli da un lato ci allontanano dalla scelta ottimale, ma dall'altro consentono un adattamento, attraverso la scelta di una soluzione comunque valutata come soddisfacente, a situazioni e compiti altrimenti troppo complessi. Di conseguenza, **si ha uno scarto tra l'ottimo razionale e il comportamento reale.**

Per comprendere meglio i meccanismi di scelta implicati nella decisione di attivare o meno una copertura sanitaria complementare o una di long term care la ricerca di **AXA Assicurazioni “Protezione della persona e cambiamenti demografici: nuove frontiere e prospettive”** ha utilizzato due strumenti di indagine psicologica: i focus group e le interviste qualitative semi-strutturate. Quella del **focus group** è una tecnica di indagine che permette di esaminare atteggiamenti, valori e bisogni. Tale tecnica coinvolge più persone, sfrutta la **componente dinamica della discussione** e fa emergere situazioni non previste. I focus group non hanno l'obiettivo di fornire dati quantitativi legati all'argomento dell'indagine, ma propongono **linee di sviluppo e approfondimenti analitici** sulle dimensioni in esame. Nell'intervista semi-strutturata: accanto ad uno schema

generale predefinito, l'intervistatore va **“in profondità”**, al di là delle prime e più superficiali valutazioni, per raggiungere il vero cuore (nascosto ma determinante) del rapporto cognitivo e simbolico che intercorre fra l'intervistato e l'oggetto dell'intervista. Nel colloquio interessa tutto ciò che viene detto (ma anche ciò che si evita attivamente di dire), al di là dello stretto tema in discussione.

Sono stati attivati 10 focus group in Lombardia, ciascuno composto da un numero di soggetti compresi fra i 5 e gli 8; e 4 a Catania.

## Proteggersi dai rischi della LTC

Il tema della LTC risulta per i soggetti coinvolti nello studio di grande importanza rispetto alla dinamica socio-demografica attuale. L'allungamento della vita rappresenta una grande opportunità ed è considerato in ottica positiva dalla maggior parte delle persone. Anche la comunicazione massmediatica ne rappresenta soprattutto gli aspetti positivi, mentre risultano scarsamente tematizzati gli aspetti negativi. **Il tema, di conseguenza risulta scarsamente consapevole.**

Dalla discussione di gruppo è emerso come gli aspetti negativi siano comunque ben presenti alle persone, anche

# Il tema trattato in questo articolo è di suo interesse?

## ASSINEWS

è la rivista che ogni mese la informerà su questo e tanti altri temi di tecnica, giurisprudenza ed attualità assicurativa.

### SI ABBONI ORA!

➔ **via web sul sito [www.assinews.it](http://www.assinews.it)**

compilare il modulo alla pagina

<http://www.assinews.it/rivista/abbonamento.html>

➔ **via fax al numero 0434.20645**

compilare il seguente modulo - pagamento a ricevimento fattura

	<b>Abbonamento annuale alla rivista cartacea</b> <input type="checkbox"/> Compagnie, Banche <input type="checkbox"/> Agenti, Broker, altri <b>165,00 euro</b> <b>120,00 euro</b>
--	--

	<b>Abbonamento annuale alla rivista + annualità 2008 su CD (volume unico)</b> <input type="checkbox"/> Compagnie, Banche <input type="checkbox"/> Agenti, Broker, altri <b>195,00 euro</b> <b>150,00 euro</b>
--	---

Società/Nome .....

All'attenzione di .....

Via .....

CAP ..... Città ..... Prov. ....

Part. IVA/C.F. ....

Tel. .... Fax ..... e-mail .....

**PRIVACY** Ai sensi dell'art. 13, D.Lgs. 30 giugno 2003, n.196 *codice in materia di protezione dei dati personali* i dati personali da Lei forniti saranno oggetto di trattamento nel rispetto delle disposizioni sopra richiamate. I dati verranno trattati per: esigenze amministrativo-contabili relative alla fornitura del servizio/prodotto da Lei acquistato; inviare materiale promozionale su prodotti e/o servizi analoghi di Assinform Srl; fini statistici. Il trattamento potrà effettuarsi con o senza l'ausilio di mezzi elettronici. Non è necessario richiedere il consenso al trattamento dei dati personali comuni inerenti gli obblighi contabili e fiscali in quanto imposto da obblighi di legge, mentre negli altri casi è facoltativo. Il rifiuto può tuttavia generare difficoltà ad onorare gli impegni. Le è riconosciuto l'esercizio dei diritti di cui all'art.7 legge n.196/03, in particolare può richiedere in ogni momento la conferma dell'esistenza o meno di dati personali che La riguardano e può chiederne la rettifica o l'immediata cancellazione. Può inoltre opporsi al trattamento, in tutto o in parte rispetto agli scopi citati. Titolare e responsabile del trattamento dei dati è Assinform Srl. Per ogni comunicazione Lei può contattare Assinform Srl: via posta: Assinform Srl, Viale Dante, 12 33170 Pordenone; via fax: 0434.20645; via mail: [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)

**Assinform Srl - Viale Dante, 12 - 33170 Pordenone - Tel 0434.26136 - fax 0434.20645 - [info@assinews.it](mailto:info@assinews.it)**