

Nota mensile sulle aspettative dei consumatori italiani

- Novembre 2025 -

Rischio di non autosufficienza e assicurazioni Long-Term Care

Con l'avanzare dell'età cresce la probabilità che un individuo perda, in parte o totalmente, la propria autosufficienza. In Italia oltre il **40% delle persone con più di 80 anni necessita di assistenza continua per lo svolgimento di attività quotidiane basilari**, come camminare, lavarsi, vestirsi, mangiare e utilizzare i servizi igienici. Complessivamente, **più di quattro milioni di anziani non sono autosufficienti, ma poco più di due milioni ricevono un'indennità di accompagnamento statale** pari a circa 540 euro mensili. Il costo medio di un'assistenza continuativa oscilla però tra 1.800 e 2.500 euro al mese, generando un divario tra bisogni assistenziali e risorse economiche disponibili.

Le conseguenze della non autosufficienza non ricadono unicamente sull'individuo, ma coinvolgono in misura rilevante anche i nuclei familiari. In molti casi, infatti, sono i familiari ad assumere il ruolo di **caregiver**, sostenendo **costi emotivi, fisici e finanziari significativi**. Tutto ciò in un tessuto demografico e sociale in evoluzione, nel quale la riduzione della dimensione dei nuclei familiari e la crescita della partecipazione femminile al mercato del lavoro stanno determinando una progressiva contrazione della disponibilità di caregiver informali. Ne deriva un potenziale incremento della domanda di assistenza professionale, con il conseguente rischio che i costi dell'assistenza a lungo termine possano diventare catastrofici per i bilanci familiari.

In questo contesto, le coperture assicurative per la Long-Term Care (LTC) rappresentano uno strumento efficace per mitigare le conseguenze economiche associate alla perdita di autosufficienza. Nella maggior parte dei casi, queste coperture prevedono l'erogazione di una rendita mensile a favore di chi non è più in grado di svolgere autonomamente le attività essenziali della vita quotidiana, sia a causa di malattie o infortuni, sia per effetto dell'invecchiamento. Eppure, nonostante l'aumento del fabbisogno assistenziale, la diffusione di questa classe di coperture in Italia rimane limitata.

Considerate le premesse, l'indagine ISCE si propone di analizzare il livello di conoscenza del rischio di non autosufficienza, le strategie adottate dagli italiani per affrontarlo e l'atteggiamento della popolazione nei confronti delle assicurazioni LTC.

Pubblicazione finanziata dal PNRR, Missione 4 (Infrastruttura e Ricerca), Componente 2 (Dalla Ricerca all'Impresa), Investimento 1.3 (Partnership Estese), Tematica 9 (Sostenibilità economica di sistemi e territori). Sito web: <https://grins.it/>. A cura di: Donatella Albano, Chiara Gesmundo, Luigi Guiso, Tullio Jappelli e Carlo Savino.

Conoscenza delle coperture Long-Term Care

Il 36% degli intervistati dichiara di conoscere una persona che si trova in condizioni di non autosufficienza, eppure, soltanto il 12% risulta informato sull'esistenza delle assicurazioni di tipo Long-Term Care (LTC). In particolare, il 30% degli intervistati che dichiara di conoscere una persona bisognosa di assistenza continuativa ignora l'esistenza di coperture assicurative LTC (Fig. 1a). Questa discrepanza evidenzia un gap informativo: anche coloro che hanno esperienza diretta della non-autosufficienza mostrano scarsa consapevolezza delle soluzioni assicurative disponibili, limitando la loro capacità di pianificare e gestire i rischi economici associati. La conoscenza delle coperture LTC risulta inoltre più elevata tra i laureati, suggerendo che il livello di istruzione svolge un ruolo importante nella consapevolezza e nella comprensione di questi strumenti di protezione.

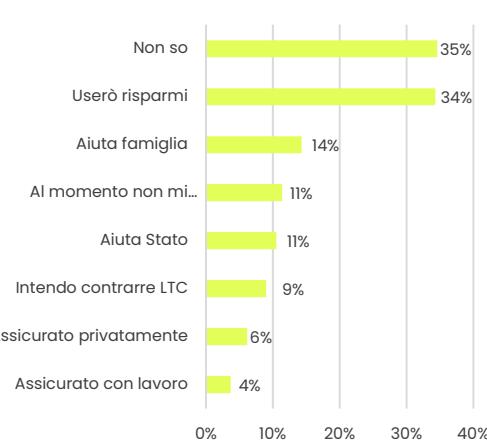
Alla luce di ciò, le strategie dichiarate dagli intervistati per fronteggiare una possibile condizione futura di non autosufficienza risultano prevalentemente di tipo non assicurativo. Il 34% prevede di utilizzare i propri risparmi, il 14% conta sul supporto della famiglia e l'11% fa affidamento su un sostegno statale. Una quota pari all'11% non considera la questione rilevante o non è interessato ad affrontarla, mentre un'ampia parte del campione (35%) dichiara di non sapere come affrontare una simile eventualità o di non averci mai riflettuto. Solo una minoranza menziona soluzioni assicurative: il 9% si dichiara intenzionato a stipulare una polizza, il 6% ne possiede già una privatamente e il 4% è coperto tramite datore di lavoro (Fig.1b).

Fig. 1: Conoscenza delle assicurazioni Long-Term Care in Italia

(a) Conoscenza del rischio

	Conosco qualcuno	Non conosco qualcuno	
Conosco LTC	6%	6%	12%
Non conosco LTC	30%	58%	88%
	36%	64%	100%

(b) Strategie di gestione del rischio



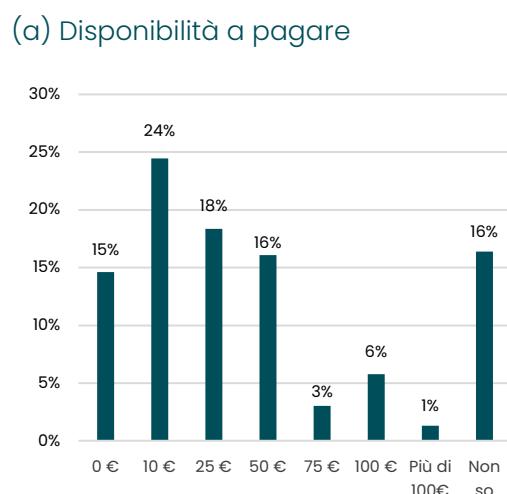
Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

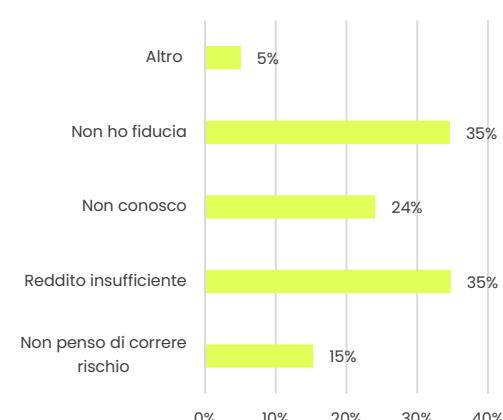
Disponibilità a pagare per la copertura Long-Term Care

Agli intervistati è stato chiesto quanto sarebbero disposti a pagare (**willingness to pay, WTP**) per una polizza che garantisce un vitalizio mensile di €1.500 in caso di non autosufficienza. I risultati mostrano che la maggioranza del campione manifesta una **disponibilità economica limitata**: il 59% dichiara di essere disposto a pagare fino a 50 euro al mese, il 9% sarebbe disposto a pagare tra 75 e 100 euro e solo l'1% una cifra superiore a 100 euro. Una quota pari al 15% degli intervistati non è disposta a pagare per una polizza LTC, mentre un ulteriore 15% si dichiara indeciso (Fig. 2a).

Fig. 2: La disponibilità a pagare per la long-term care in Italia



(b) Motivazioni del rifiuto



Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

Per approfondire le **motivazioni alla base della non disponibilità a pagare**, è stato chiesto agli individui contrari di indicare le ragioni della loro scelta. Il 35% segnala un reddito insufficiente, un ulteriore 35% manifesta sfiducia verso questo tipo di assicurazioni, il 24% dichiara di non conoscere sufficientemente il prodotto e il 15% ritiene di non correre il rischio di perdere l'autosufficienza (Fig. 2b). Questi risultati evidenziano un doppio vincolo alla diffusione delle polizze LTC: da un lato, i fattori economici limitano la propensione al pagamento, dall'altro, un gap informativo ostacola l'adozione di strumenti di protezione efficaci.

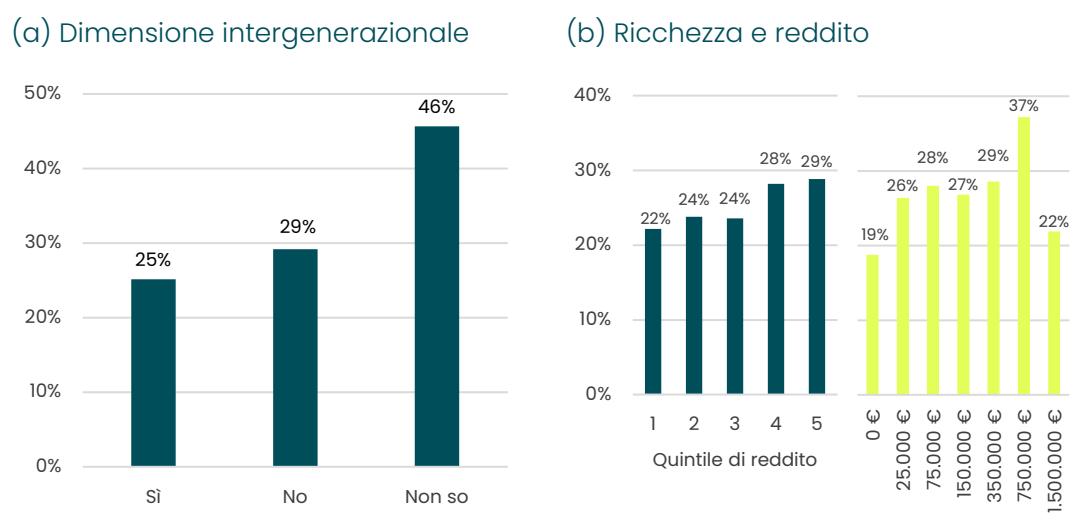
Assicurazioni intergenerazionali e incentivi fiscali

Il questionario consente di approfondire la propensione degli intervistati ad attivare una polizza **Long-Term Care a beneficio dei propri genitori anziani**. Si tratta di uno strumento previdenziale che permette di sottoscrivere e finanziare una copertura assicurativa a nome dei genitori, al fine di proteggerli dal rischio di perdita di autosufficienza e garantire loro un adeguato livello di assistenza. Oltre a offrire una maggiore sicurezza economica ai beneficiari, questa soluzione può contribuire a Pubblicazione finanziata dal PNRR, Missione 4 (Infrastruttura e Ricerca), Componente 2 (Dalla Ricerca all'Impresa), Investimento 1.3 (Partnership Estense), Tematica 9 (Sostenibilità economica di sistemi e territori). Sito web: <https://grins.it/>. A cura di: Donatella Albano, Chiara Gesmundo, Luigi Guiso, Tullio Jappelli e Carlo Savino.

ridurre il carico finanziario e organizzativo che, in assenza di copertura, graverebbe sui figli.

I dati mostrano che il **59% degli intervistati ha almeno un genitore con un'età maggiore di 60 anni**, il 33% non ha più genitori in vita e il restante 8% ha genitori più giovani. Tra coloro che hanno genitori over 60, il **25%** si dichiara disposto ad **acquistare una polizza LTC a beneficio dei genitori**, il 29% non la acquisterebbe e il 46% non esprime una scelta definita (Fig. 3a).

Fig. 3: Propensione ad assicurare i genitori anziani



Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

Fonte: Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE).

Note: Le percentuali si riferiscono agli intervistati con un genitore over 60 disposti ad acquistare una polizza LTC a loro beneficio.

L'analisi per condizione economica (Fig. 3b) mostra una **relazione positiva tra reddito e propensione ad assicurare i genitori**: la quota di individui favorevoli cresce dal 22% nel primo quintile al 29% nel quinto quintile. Il legame con il **patrimonio immobiliare** appare invece **meno lineare**, ma comunque indicativo di una maggiore disponibilità all'acquisto nelle fasce intermedie di ricchezza: si passa infatti dal 19% tra chi non possiede immobili al 37% tra chi dispone di un patrimonio di circa 750.000 euro, per poi ridursi tra i più abbienti (22% fra chi possiede 1,5 milioni di euro).

Conclusione

L'aumento dell'aspettativa di vita e l'invecchiamento progressivo della popolazione pongono sfide sempre più complesse al sistema di welfare nazionale, chiamato a rispondere, tra le altre cose, a un fabbisogno crescente di assistenza di lungo periodo. Tuttavia, la conoscenza e la diffusione delle assicurazioni Long-Term Care (LTC) rimangono limitate.

L'analisi condotta evidenzia la presenza di una **duplice barriera**, di natura economica e informativa, che frena l'adozione di tali strumenti assicurativi. Da un lato, **la condizione economica individuale incide in modo rilevante sulle scelte assicurative**, influenzando tanto la disponibilità ad assicurarsi personalmente quanto la propensione ad assicurare i propri genitori. Dall'altro, la **scarsa consapevolezza e limitata conoscenza del rischio di non autosufficienza e delle soluzioni assicurative esistenti** riducono la capacità degli individui di pianificare adeguatamente la gestione di tale rischio e di prevenire le conseguenze economiche derivanti da una perdita di autonomia.

La **persistente dipendenza dai risparmi personali e dal sostegno familiare** mette in luce una potenziale vulnerabilità economica delle famiglie, soprattutto in assenza di strumenti di protezione complementari, e suggerisce la necessità di ampliare l'offerta di **soluzioni di welfare più accessibili e sostenibili**, in grado di garantire una copertura adeguata alla popolazione anziana.

In questo quadro, emerge l'esigenza di **interventi di policy coordinati e multidimensionali** volti alla promozione dell'**educazione finanziaria e previdenziale** e alla diffusione di **strumenti assicurativi efficaci e inclusivi**, anche attraverso il rafforzamento degli **incentivi fiscali** e alla collaborazione tra settore pubblico e privato.

Italian Survey on Consumer Expectations (ISCE)

I dati analizzati provengono dall'indagine ISCE ("Italian Survey on Consumer Expectations") che da ottobre 2023 raccoglie - con cadenza trimestrale - dati relativi alle **scelte economico-finanziarie dei consumatori** e le loro **aspettative circa l'andamento futuro di un insieme di grandezze economiche**.

La **Nota mensile** è a cura di un gruppo di lavoro congiunto di **ANIA** (Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici) e del Dipartimento di Scienze Economiche e Statistiche dell'**Università degli Studi di Napoli Federico II**. Il progetto è realizzato nell'ambito delle attività dello Spoke 3 del partenariato esteso Grins - **Growing, Resilient, Inclusive and Sustainable**.

Per i dettagli metodologici, sui contenuti, sulle definizioni e sul campione oggetto della rilevazione si rimanda all'**Appendice Metodologica**. Per approfondimenti sui dati presentati e su ulteriori informazioni statistiche non contenute nella Nota si veda l'**Appendice Statistica**.

Eventuali chiarimenti sui dati contenuti in questa pubblicazione possono essere richiesti via e-mail all'indirizzo grins_spoke3@ania.it.