

Con i ticket prepagati il welfare mette in rete pubblico, profit e non profit

Monica Boni, direttore Welfare Benefits e Programmi Sociali Pubblici di Edenred: «Un sistema a vantaggio di tutti»

■ Un milione di persone beneficiate negli ultimi tre anni, 15mila punti di servizio convenzionati, tra negozi e cooperative, e circa 500 enti committenti.

Questi i numeri dei voucher sociali di Edenred, la società inventrice dei Ticket Restaurant, per cui ha 50mila aziende clienti, e leader nel campo dei buoni e delle carte servizio prepagate per le imprese.

Un rapporto col sociale che inizia nel 2000, dopo l'entrata in vigore della Legge 328, e che ha portato l'azienda ad aprire la Divisione Programmi Sociali Pubblici. Monica Boni, da 12 anni direttore della divisione, spiega come funzionano e in cosa consistono i voucher sociali.

Come nasce l'idea?

Dall'esigenza di creare un dispositivo per l'erogazione, il monitoraggio e la rendicontazione dei contributi sociali che vengono dati dalla Pubblica Amministrazione a determinate categorie di cittadini. Nel 1992 è stata proprio la Croce Rossa francese a suggerirci l'idea! Oggi i nostri ticket sono utilizzati per l'aiuto ai cittadini in condizioni di disagio sociale o ristrettezze finanziarie (anziani, disoccupati, disabili) fino ai soggetti meritevoli come studenti e famiglie.

Quali i settori in cui operate?

Possiamo dividere le tipologie di finalizzazione in quattro macro-tipi, ovviamente si tratta di una semplificazione

mentre la realtà è molto più complessa: sostegno per l'acquisto di beni di prima necessità, aiuti all'infanzia o a famiglie con nuovi nati, accesso a servizi socio-sanitari (soprattutto cure domiciliari), infine abbiamo attivi alcuni casi di gestione dell'emergenza, situazioni cioè di cittadini in difficoltà temporanea come rifugiati o pazienti lungodegenti.

Tecnicamente come funziona il sistema dei buoni?

Il sistema del voucher sociale si trova a metà strada tra le due storiche possibilità del passato. Si tratta sempre di fondi pubblici, per lo più comunali e regionali. Fino a ieri le somme erogate potevano essere destinate in contanti ai cittadini, che erano totalmente liberi di spenderle come meglio ritenevano. In alternativa gli enti erogavano direttamente i servizi giudicati utili. In questo caso l'avente diritto all'aiuto pubblico non aveva alcuna possibilità di scelta. Il nostro voucher dà invece la possibilità di ricevere un ticket, che andrà necessariamente speso per la destinazione per cui è stato versato, ma sempre all'interno di una scelta, seppur limitata. Se devo, ad esempio, comprare dei beni di prima necessità per il bambino posso scegliere se comprare pannolini o latte in polvere e di che marca comprarli.

Dove Edenred guadagna sull'erogazione dei buoni?

Abbiamo sempre una commissione, che può essere a carico della rete affiliata oppure sull'ente. Viene stabilita dagli enti e varia di progetto in progetto. Non c'è una cifra fissa. Per quello che riguarda la Dote Scuola è, ad esempio, il 4% stabilito in fase di gara.

Perché la Pubblica Amministrazione decide di affidarsi a voi?

Si tratta di un circolo virtuoso. Una filiera in cui, non solo la PA, ma tutti soddisfanno le proprie esigenze. L'ente pubblico riesce a monitorare con puntualità l'esito

delle erogazioni avendo la certezza che vadano a buon fine, il cittadino riceve ticket che è libero di gestire nel modo più aderente alle proprie esigenze e il network convenzionato, soprattutto il mondo della cooperazione, gode di nuovi clienti e nuovi mercati. Senza contare che noi come Edenred siamo dei pagatori migliori rispetto al pubblico e saldiamo prima i debiti.

Stare anche allargando le proposte per il welfare aziendale...

Sì, stiamo lanciando in Italia delle soluzioni che partono dal presupposto che le imprese siano sempre più interessate a introdurre servizi di welfare per il proprio personale. Stiamo proponendo due novità: il Ticket Family che cofinanzia servizi per l'infanzia, per la sanità e per la famiglia e il Ticket Cultura forte di convenzioni con cinema, teatri, musei ed enti di formazione. Due nuovi nati che si affiancano a Ticket Compliments, sul tema degli acquisti, già consolidato con 4mila aziende clienti e 8mila punti vendita, tra cui fra gli altri grandi nomi come Bata, Rinascente, Trony, Salmorigli e Viganò.

Sul prossimo numero

In allegato con il prossimo numero di Vita la guida di Edenred "Da oltre 10 anni al servizio dei programmi sociali pubblici".

