



## WELFARE AZIENDALE: IL MERCATO DEI PROVIDER.

### FLASH REPORT DI AGGIORNAMENTO – 4<sup>a</sup> edizione NOVEMBRE 2021

a cura di **Luca Pesenti** e **Giovanni Scansani** (Università Cattolica - Milano)

#### 1. LE BASI CONCETTUALI

- Prosegue per il quarto anno il monitoraggio del mercato dei *Provider* dei servizi gestionali di supporto al Welfare Aziendale (WA), avviato nel 2018 grazie alla collaborazione tra **ALTIS Università Cattolica**.
- Con il termine “**Provider**” s’identificano gli operatori dei servizi gestionali di supporto al WA definiti da **tre caratteri distintivi**:
  - dispongono di specifici **portali web based**;
  - attraverso i quali le aziende datrici di lavoro possono mettere a disposizione dei loro dipendenti un **menu di servizi** di WA accessibili (o la cui fruizione sia rendicontabile) direttamente tramite il portale;
  - i servizi di WA sono acquistabili grazie a un *budget* individuale di spesa (cd. «**Conto Welfare**») messo a disposizione dei lavoratori in forza di un contratto (CCNL, aziendale o territoriale), di un regolamento aziendale o unilateralmente dall’azienda ovvero in base ad un *mix* di tali fonti.
- È possibile classificare i *Provider* sulla base di **due criteri**:
  - la **proprietà** (o meno) della piattaforma *web* dedicata alla fruizione dei servizi di WA;
  - la **centralità** (o meno) della vendita dei servizi di supporto al WA rispetto al complessivo giro d’affari generato dal singolo operatore.
- Sulla base di questi due criteri, identifichiamo **tre tipologie** di operatori:
  - **Provider “puri”**: proprietari della piattaforma e con il loro *core-business* concentrato nella gestione dei servizi di supporto al WA
  - **Provider “ibridi”**: proprietari della piattaforma e con il loro *core-business* concentrato su altre attività tuttavia sinergiche con quelle afferenti il WA
  - **Provider “reseller”**: non proprietari della piattaforma (utilizzano quella di altri *Provider*) con *core-business* concentrato su altre attività pur sempre sinergiche al WA. In questo gruppo si può isolare anche una tipologia residuale di **Provider reseller specializzati**: non proprietari della piattaforma, ma con *core-business* concentrato sul WA.

*Una definizione*

*Due criteri distintivi*

*Tre tipologie*

## 2. I DATI DI MONITORAGGIO 2021

- Il censimento aggiornato al 31 ottobre 2021 evidenzia la presenza sul mercato **104 Provider (+2** rispetto alla precedente rilevazione del mese di novembre 2020). Il settore cresce quindi in maniera molto limitata (**+1,96%**), in parte a causa della congiuntura negativa determinatasi a seguito della pandemia, in parte (forse) anche per l'ormai avvenuto raggiungimento del punto di saturazione del mercato di questi soggetti. Di certo, si tratta di valori di sviluppo ben lontani da quelli delle precedenti rilevazioni (**+10,9% nel 2020, addirittura +17,9% nel 2019**).
- Occorre peraltro sottolineare come **i nuovi operatori effettivamente entrati nel settore durante il 2021 sono 5** (erano stati 10 nel 2020), ma nello stesso periodo si registra contestualmente la cessazione delle attività da parte di **3 player** precedentemente censiti.
- Dei 104 *Provider* ad oggi censiti:
  - **46 sono proprietari** della piattaforma (47 nel 2020) di cui:
    - 23 “puri” (21 nel 2020: **+2**)
    - 23 “ibridi” (26 nel 2020: **- 3**)
  - **58 sono di tipo “reseller”** (55 nel 2020: **+3**).
- Le piattaforme proprietarie sono il **44,2%** del totale: il loro “peso” scende leggermente rispetto alla precedente rilevazione (era il **46,1%** nel 2020). All'interno di questo gruppo, i *Provider* “puri” e i *Provider* “ibridi” esprimono numericamente due insiemi equivalenti (23 *player* per “categoria”) e dunque rappresentano ciascuno il **22,1%** del totale (vs. **20,6%** dei “puri” 2020 e vs. il **25,5%** degli “ibridi” 2020).
- Come registrato fin dall'inizio di questo Censimento, **la maggior parte degli operatori è di tipo “reseller”** (55,8% vs. 53,9% del 2020): sono dunque concentrati su *business* diversi, ma pur sempre sinergici con il WA. Si tratta di operatori che hanno privilegiato il “reselling” di una piattaforma di proprietà di un soggetto terzo (ossia un *Provider* “puro” o “ibrido”). Tra i “reseller” figurano per altro gli attori di maggiori dimensioni complessive (come Banche e Assicurazioni).
- Il fenomeno che avevamo ipotizzato e poi effettivamente registrato negli anni scorsi - ossia che alcuni *Provider*, terminata la fase di “rodaggio” ed acquisito il necessario *know-how* avrebbero puntato a “mettersi in proprio” e a trasformarsi, a loro volta, in un *Provider* di tipo “ibrido” - non si è riprodotto quest'anno ed anzi, questo *cluster* registra la perdita di tre unità (mentre cresce quello dei “puri” e dei “reseller”).

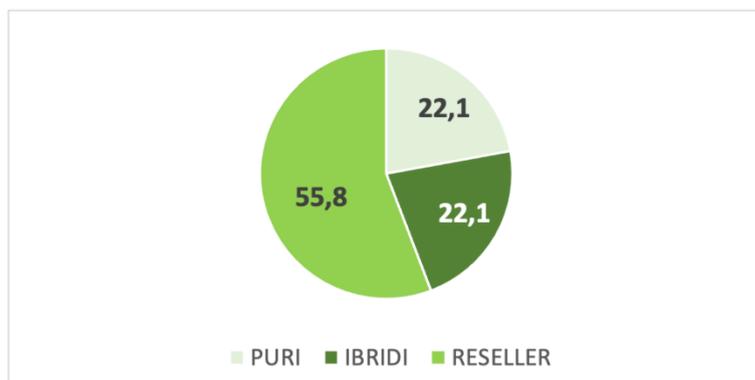
*104 Provider censiti:  
23 sono “puri”*

*La piattaforma è di  
proprietà nel 45% dei  
casi*

*La maggioranza degli  
operatori è di tipo  
reseller, tra cui  
figurano gli attori di  
maggiori dimensioni*

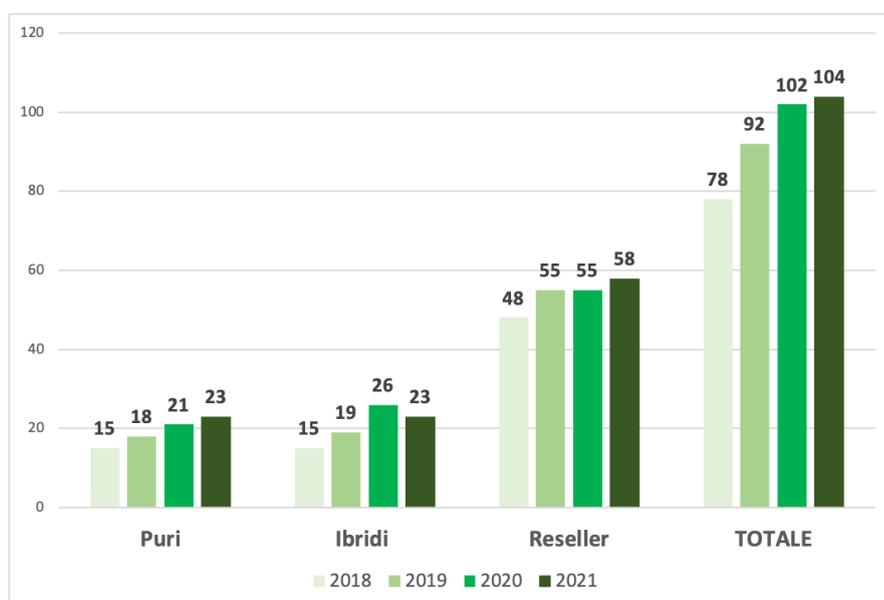
*Non trova conferma  
l'ipotesi di una  
crescita delle  
tipologie “ibride”*

Fig. 1 – Le tre tipologie di Provider  
(in % sul totale, anno 2021)



- Rispetto ai dati presentati nella prima e più completa ricerca indipendente sul mercato in commento (*“Il Mercato dei Provider in Italia”*, ALTIS, 2018), se fino al 2020 si è potuto assistere ad un ampliamento del numero degli operatori, si è ora in presenza di una fase di **consolidamento del mercato** che sembra aver raggiunto la sua definizione finale quanto alla dimensione quantitativa che lo rappresenta.
- Come si è già osservato, gli operatori complessivamente censiti (Fig. 2) sono infatti aumentati di sole **2** unità rispetto al 2020 (al netto di 3 cessazioni registrate nel 2021). Tuttavia dalla rilevazione iniziale (2018) il numero dei *player* è complessivamente cresciuto di ben **26** protagonisti con uno sviluppo complessivo nel periodo pari al **+33,3%**.

Figura 2 – Provider: evoluzione per tipologia (valori assoluti; anni: 2018, 2019, 2020 e 2021)



*Un mercato cresciuto molto in fretta: è giunto a saturazione?*

*Nei quattro anni, considerati si registrano 1/3 di operatori in più*

- Osservando con maggior livello di dettaglio la tipologia degli operatori, i nuovi ingressi provengono in particolare dal settore delle **Società di consulenza HR** e dal **Terzo Settore**: in quest'ultimo caso si tratta in particolare di *Provider* "puri", segno di un persistente interesse del privato sociale per le opportunità di allargamento del suo perimetro operativo offerte dalla domanda di Welfare Aziendale. Gli altri nuovi operatori censiti provengono dal mondo delle associazioni datoriali e in un caso da quello delle società emittitrici di buoni pasto.

Tabella 1 – Settore di provenienza dei Provider (valori assoluti)

	2021	diff. Vs. 2020
PURI profit	19	=
Associazioni Datoriali	11	1
Società/Studi consulenza HR + CdL	12	2
Payroll	9	=
Assicurazioni	8	-1
Broker	8	=
Agenzie per il Lavoro	8	=
Terzo Settore	6	=
Soc. Emittitrici	7	1
Banche	4	-2
Reseller specializzati	3	-1
PURI non profit	4	2
Mutue	2	=
Soc. Finanziarie	1	=
Reti sanitarie	1	=
Tour Operator	1	=
	104	2

- Tra il 2020 e il 2021 sono **4** i *Provider* che hanno modificato lo statuto della società e sono diventati **Società Benefit**. Il dato appare molto rilevante, perché queste aziende dovranno rendicontare i risultati raggiunti nel perseguimento di quelle "finalità di beneficio comune" che la legge [art. 1, c. 378 lett. a) L. 208/2015] pone alla base dell'assunzione di questa caratteristica operativa. Questa informazione sarà utile per avere una ulteriore rappresentazione dell'impatto "sociale" del WA nella prospettiva dell'irrobustimento delle prassi.
- Come indicazione di *trend* si può sin d'ora segnalare che **il Terzo Settore si sta attrezzando con nuovi possibili ingressi** nel 2022 mentre non sono escluse possibili analoghe iniziative da parte di società attive come Agenzie per il Lavoro che si presentano come strutture particolarmente sinergiche rispetto all'offerta di servizi gestionali per il Welfare Aziendale, al pari delle Società attive nel mercato del *payroll*. In questi due ultimi ambiti, considerando la consistenza numerica degli operatori presenti nei rispettivi *core-business*, la possibilità, se non la probabilità, di qualche ulteriore ingresso non può essere esclusa.

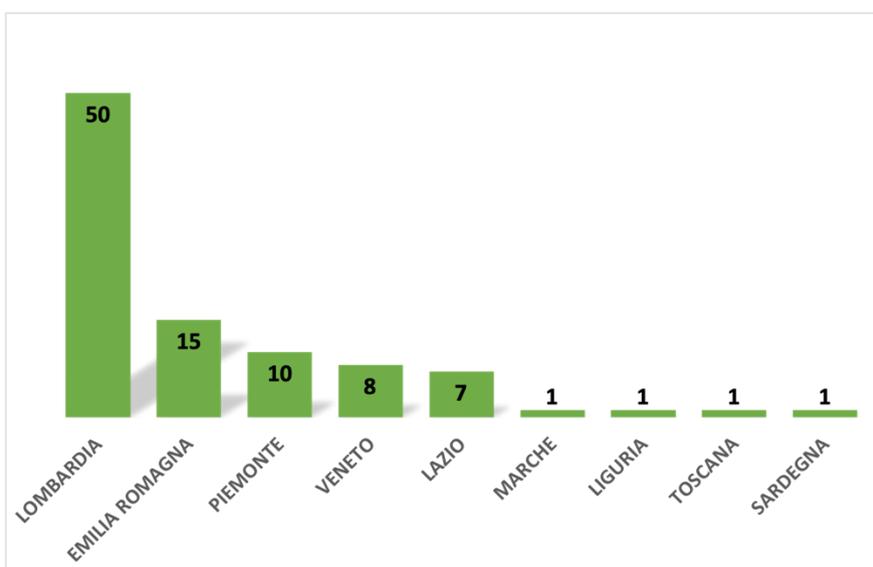
Nuovi ingressi dalla  
consulenza HR e dal  
Terzo Settore

Una novità rilevante: i  
Provider che diventano  
"Società Benefit"

I trend per il 2022

- L'analisi della distribuzione territoriale (Fig. 3) evidenzia ancora una volta la **nettissima prevalenza di soggetti basati nelle regioni del Nord** (84 operatori presenti). In particolare in Lombardia si concentrano **50 Provider**, seguiti dai **15** presenti in Emilia-Romagna, dai **10** attivi in Piemonte e dagli **8** ubicati nel Veneto. Nel **Centro Italia** sono presenti **9 player** (di cui 7 nel Lazio interamente concentrati a Roma). **Per la prima volta si registra la presenza di un Provider nell'area Sud Italia e Isole** (in Sardegna): un dato che se non altro attesta, pur confermando la scarsa diffusione del WA nell'area in questione, un primo segno di risposta territoriale tanto più interessante considerando che il *newcomer* è una realtà del Terzo Settore.

Fig. 3 – Distribuzione regionale dei Provider (al netto delle associazioni datoriali)\*



\* Sono state escluse le associazioni datoriali censite come "reseller" in quanto le loro numerose sedi territoriali avrebbero alterato l'analisi della distribuzione geografica dei Provider.

- Come prevedibile l'area metropolitana di **Milano** si conferma il contesto di insediamento preferito dai Provider. Qui sono infatti attivi ben **43** dei 94 Provider presenti a livello nazionale (escludendo dal conteggio 10 associazioni datoriali che agiscono su scala nazionale come *reseller*). Dunque il **45,7%** degli operatori sono basati nell'area metropolitana milanese e qui sono presenti in maggior numero in tutte e tre le tipologie considerate (**8 "puri", 12 "ibridi" e 23 "reseller"**). Il capoluogo lombardo si conferma quindi come **"la Capitale del Welfare Aziendale"**.

*Nord protagonista, ma al Sud appare il primo Provider (di Terzo Settore)*

*Milano si conferma "Capitale del Welfare Aziendale"*

## Autori



### **Luca Pesenti**

Professore Associato di Sociologia generale nella Facoltà di Scienze Politiche e sociali.

Membro del collegio docenti della Scuola di Dottorato in "Social Work and Personal Social Services" (Università Cattolica del Sacro Cuore).

Direttore scientifico dell'Executive Master "Terzo settore e Impresa Sociale" (ALTIS, Università Cattolica del Sacro Cuore).

E-mail: [luca.pesenti@unicatt.it](mailto:luca.pesenti@unicatt.it)

[Profilo docente – Università Cattolica](#)



### **Giovanni Scansani**

Docente a contratto all'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano dove coordina il Laboratorio "Progettazione dei Piani di Welfare Aziendale" nell'ambito dei Corsi tenuti dal Prof. Luca Pesenti.

Co-fondatore di Valore Welfare Srl, Società specializzata nella progettazione di piani di Welfare Aziendale.

E-mail: [giovanni.scansani@unicatt.it](mailto:giovanni.scansani@unicatt.it)

[Profilo docente – Università Cattolica](#)



### **ALTIS Università Cattolica**

ALTIS è l'Alta Scuola dell'Università Cattolica del Sacro Cuore che si occupa di management e imprenditorialità per lo sviluppo sostenibile. Sin dalla sua fondazione, nel 2005, ALTIS persegue questa mission tramite attività di ricerca, consulenza e formazione.

E-mail: [altis@unicatt.it](mailto:altis@unicatt.it)

Sito: [altis.unicatt.it](http://altis.unicatt.it)

Telefono: 02 7234 8383