

PRIMO PIANO

Axa in linea con Ambition

Il gruppo Axa chiude i primi tre mesi dell'anno con una crescita in tutte le linee di business. I ricavi sono cresciuti del 2% su base comparabile (a cambio costante) e fino al 10% su base riportata. La differenza sta proprio nel rafforzamento delle principali valute rispetto all'euro. I ricavi, quindi, hanno toccato i 31,5 miliardi di euro dai 28,5 miliardi dello stesso periodo dell'anno scorso.

Il ramo vita e risparmio è aumentato del 2% a 17,5 miliardi, con la nuova produzione Ape (annual premium equivalent) che sale del 4% a 1,9 miliardi e una raccolta netta pari a 3,9 miliardi. I rami danni risultano in crescita del 2% a 11,4 miliardi, guidati dallo sviluppo in entrambe le linee di business, commercial e retail. I ricavi dall'asset management sono aumentati del 7% a un miliardo, con una raccolta netta pari a 19,1 miliardi di euro.

Per quanto riguarda gli indici della solidità, il Solvency I ratio è al 279%, in crescita di 13 punti percentuali contro il 266% del 31 dicembre 2014. L'Economic solvency ratio è al 190%, in calo di 11 punti dal 201%, principalmente a causa di un picco della volatilità implicita nei tassi d'interesse a fine trimestre (-9 punti), e del contesto ribassista. Il tutto è in parte compensato dalla redditività operativa. Per un approfondimento, [clicca qui](#).

Fabrizio Aurilia

MERCATO

Fondi sanitari, cresce la domanda

L'assistenza sanitaria integrativa è il benefit più desiderato da dirigenti e quadri italiani, anche se la conoscenza di questa offerta è da migliorare. Al primo posto tra quelli noti risulta Assidai, che ieri a Roma, in occasione del suo 25ennale, ha presentato una ricerca Ipsos sulle esigenze di salute dei manager italiani



Assistenza sanitaria, pensioni e altre forme di assicurazione. Questi gli strumenti di welfare aziendale più richiesti da dirigenti e quadri (34%), secondo la ricerca *L'identità del manager italiano, il best place to work e l'assistenza sanitaria integrativa*, condotta da Ipsos e presentata in occasione del 25esimo anniversario di Assidai, che si è svolto ieri a Roma, a Palazzo Montecitorio, alla presenza di autorità e istituzioni.

Dalla ricerca, effettuata su circa 3000 dirigenti e quadri responsabili di risorse umane operanti nel settore dell'industria, emerge l'importanza che rivestono i benefit aziendali legati all'assistenza sanitaria, visti come un contributo fondamentale per il benessere dei manager e delle loro famiglie.

Secondo i manager italiani, il best place to work è un ambiente con una visione di futuro, in grado di coinvolgerli attivamente nelle decisioni aziendali e di curare la crescita professionale dei propri dipendenti.

Ma, affinché il luogo di lavoro possa definirsi il best place to work, è necessario che vengano offerti ai lavoratori diversi benefit e servizi.

Tra gli strumenti di welfare più apprezzati dai manager, che ritengono cioè che la propria azienda dovrebbe offrire a una figura professionale come la loro, si evidenzia in particolare l'assistenza sanitaria (citata da oltre un terzo degli intervistati, soprattutto dai più giovani, che la considerano un fattore discriminante per la permanenza nel posto di lavoro).

I FONDI, QUESTI SCONOSCIUTI

Se l'assistenza sanitaria integrativa del Ccnl è conosciuta, anche se in modo non approfondito, dalla maggioranza del campione, sia tra i dirigenti e i quadri sia tra i responsabili Hr, la conoscenza dei fondi sanitari non contrattuali è più superficiale, specie tra i dirigenti e i quadri, meno informati dei responsabili delle risorse umane. Il Fondo sanitario integrativo più noto resta Assidai (40%), la cui valutazione è molto positiva per ben il 72% degli iscritti, in particolare nel Nord Est e nel Centro, dove si registrano accentuazioni positive (45% e 39% rispettivamente), mentre al Sud la conoscenza è più limitata (così come per gli altri fondi). Costo e capillarità sono gli aspetti più importanti per la scelta del fondo a cui iscriversi i dirigenti e quadri, anche se il costo non incide in maniera determinante sulla scelta dei dirigenti e dei quadri, mentre ha un peso significativo in quella dei responsabili delle risorse umane, i quali probabilmente fanno i conti con i budget limitati messi a loro disposizione per questo genere di iniziative.

AUMENTA LA DOMANDA

Ben il 25% di chi dichiara di non essere iscritto a fondi esprime la volontà di farlo nel breve periodo e la percentuale aumenta nelle grandi aziende, con oltre 250 dipendenti (28%), e tra le donne (34%). Interessante anche il dato relativo alle fasce d'età: l'intenzione di iscriversi a un fondo sanitario integrativo emerge soprattutto tra i manager più giovani, ossia con meno di 41 anni (46%).

(continua a pag. 2)

(continua da pag. 1)

“La ricerca ci ha permesso di evidenziare – afferma **Ferdinando Pagnoncelli**, presidente di Ipsos Italia – una potenzialità ancora poca sfruttata dell’assistenza sanitaria integrativa in Italia. Abbiamo potuto constatare che di questo benefit, che può concorrere a creare un best place to work, c’è ancora una conoscenza superficiale in un’area consistente, sia nel segmento dirigenti/quadri (51%) sia responsabili Hr (40%). In futuro ci sarà ancora molto da fare”.

UN NUOVO MODELLO DI SANITÀ COMPLEMENTARE

Per venire incontro a questa domanda, Assidai avanza una proposta, che prevede la costruzione di un nuovo modello di sanità, complementare al Ssn, in un’ottica collaborativa e non sostitutiva, senza scontri ideologici che vedono il privato doversi necessariamente contrapporre al pubblico, con il ruolo strutturale dei fondi sanitari complementari, adeguatamente regolati da una vigilanza snella e non coercitiva finalizzata alla verifica dell’utilizzo delle risorse che il sistema pubblico intende impegnare attraverso una fiscalità agevolata. “Riteniamo fondamentale – spiega **Marco Rossetti**, direttore di Assidai – prevedere per il futuro un’adeguata legislazione fiscale che sappia accompagnare lo sviluppo della sanità complementare, non solo destinata ai lavoratori dipendenti, ma allargata a tutti i cittadini, con premialità fiscale da riservare a quei fondi sanitari che rivolgono la loro attenzione alle famiglie e ai pensionati secondo criteri gestionali basati sulla mutualità e solidarietà, senza esclusioni in base all’età e ai rischi. Siamo sicuri che questa sarà la strada giusta per riprogrammare il Servizio sanitario nazionale, mettendo al centro del progetto la persona”.



Nando Pagnoncelli,
presidente Ipsos

VERSO LA RIFORMA

Pronta la risposta del governo che, a oggi, sta lavorando all’intesa con le Regioni sul riefficientamento di quattro miliardi della spesa, laddove il 70% è destinato alla Sanità: un passaggio fondamentale per stabilizzare le risorse per il 2015/2016. “Dopo ciò – spiega **Roberto Scrivo**, capo segreteria tecnica ministero della Salute – si potrà ragionare sulla riforma dell’assistenza integrativa, adattando il sistema attuale ai nuovi fabbisogni della società. Il salto di qualità, però – avverte – non deve essere solo del legislatore, ma anche dei fondi e del sistema privatistico: è necessario investire su nuovi farmaci e principi attivi insieme alla sanità integrativa. Poi, vedremo se definirla anche complementare”.

A CHI SPETTA LA VIGILANZA?

Altro tema importante, una volta fatta la riforma, sarà quello della vigilanza. L’intenzione del governo è quella di verificare se vi è la disponibilità di **Covip** a occuparsi anche della sanità o se sarà necessaria la creazione di un nuovo ente. Ma sempre, con la premessa salva che, sebbene sanità e previdenza abbiano identità comuni, sono mondi diversi.

Fiduciosa nelle intenzioni e nei proclami del governo, Assidai, oggi punto di riferimento dei manager italiani, di 52 mila nuclei familiari assistiti e di oltre 1.500 aziende, si dichiara pronta – come conferma **Giangaetano Bissaro**, presidente Assidai – al momento in cui anche la politica capirà che i fondi sanitari vanno regolamentati”.

Laura Servidio



© UNICEF/NYHQ/2015-1015 Nybo

NORMATIVA

Se il capitale torna a casa

In vista del rientro delle somme detenute all'estero, a seguito dell'introduzione della procedura di voluntary disclosure, le unit linked rappresentano un'interessante opportunità di investimento nel nostro Paese

In un contesto internazionale che vede l'evasione fiscale e i fatti di frode perseguiti con sempre maggiore determinazione e incisività, l'Italia ha introdotto una procedura straordinaria di collaborazione volontaria, cosiddetta *voluntary disclosure*, nata con lo scopo di riportare nel nostro Paese le somme che, negli anni, sono state trasferite, generate e/o detenute all'estero in violazione delle norme sul monitoraggio fiscale.

Si tratta di uno strumento che, come avvenuto in passato con gli scudi fiscali, consente ai contribuenti che detengono illecitamente patrimoni all'estero di riparare alle infedeltà dichiarative commes-

In molti, dunque, si chiedono come investire tali somme, una volta conclusa la procedura di regolarizzazione.

Le polizze finanziarie: un'alternativa da valutare

Tra i molti strumenti a disposizione del *private banking* vi sono certamente anche le **polizze vita a contenuto finanziario**, che godono ancora di alcuni vantaggi fiscali e di tutela del sottoscrittore, come l'assenza di imposta di successione, in caso di decesso o l'impignorabilità e inalienabilità delle somme dovute ai beneficiari, ove la polizza fosse stata sottoscritta per fini previdenziali.



se, e porre le basi per un futuro rapporto di reciproca fiducia con il Fisco.

La denuncia spontanea all'amministrazione finanziaria, prevista dalla *voluntary disclosure*, presenta, però, profonde differenze col passato, prima fra tutte (ma non unica) il suo essere completa, totale e dettagliata, dovendo essa ricomprendere ogni violazione, inclusa nel perimetro oggettivo di applicazione della norma, commessa dal contribuente in ciascuno degli anni accertabili oggetto di regolarizzazione.

Le amministrazioni fiscali dei Paesi più avanzati operano da tempo attraverso strategie comuni e condivise per contrastare gli illeciti fiscali, anche grazie alle facilitazioni introdotte con lo **scambio automatico di informazioni fiscali** e l'ottimizzazione del loro utilizzo, cui recentemente hanno aderito la Svizzera, il Liechtenstein e il Principato di Monaco, ponendo fine al cosiddetto *segreto bancario*.

Le stime sugli importi che saranno oggetto di collaborazione volontaria non sono uniformi; vero è che ci si aspetta un ingente flusso di capitali in rientro, fosse anche solo per il fatto che il provvedimento pare presentarsi come l'ultima occasione che il Fisco è disposto a concedere ai contribuenti.

Non può nascondersi che spesso in passato tali prodotti siano stati abusati e snaturati nella loro essenza, soprattutto in occasione degli scudi fiscali, prestando il fianco a numerose critiche e a pronunce fiscali e giurisprudenziali volte soprattutto a giudicarne la natura sostanziale (assicurativa, finanziaria o mista) e la tenuta in termini di protezione. Da ultimo, sono note le recenti vicende riguardanti l'indagine, in corso presso la Procura di Milano, a carico di un elenco di circa mille soggetti, i quali avrebbero sottoscritto polizze cosiddette *mantello*, emesse da una compagnia delle Bermuda con lo scopo di distrarre all'Erario circa 8 miliardi di euro.

Negli anni, il sistema ha reagito agli attacchi costruendo prodotti assicurativi di nuova generazione. Si tratta di polizze *unit linked* che, pur continuando a presentare una forte finanziarizzazione del sottostante, memori delle indicazioni della giurisprudenza che ha attribuito forte rilevanza all'effettiva presenza di un rischio demografico in capo all'assicuratore, tendono a mitigare il rischio di riqualificazione offrendo una copertura caso morte più elevata e spesso offrendo ai clienti una serie di ulteriori coperture e garanzie opzionali.

Avv. **Silvia Colombo**, partner Studio Legale Zitiello e Associati

Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl - Via Montepulciano 21 - 20124 Milano

T: 02.36768000 **E-mail:** redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

AZIENDE, DAI RISCHI ALLA SICUREZZA DELLA POLIZZA

Milano, 10 giugno 2015 (9.00 - 17.00)
Palazzo delle Stelline, Corso Magenta 61

PROGRAMMA

Chairman **Maria Rosa Alaggio**, *Direttore di Insurance Review e Insurance Magazine*

09.00 - 09.30 - **Registrazione**

09.30 - 10.10 - **L'assicurazione e i rischi per settore merceologico**

*Adolfo Bertani, presidente di Cineas
Claudia Costa, vice presidente di Anra
Carlo Marietti Andreani, presidente di Aiba
Luigi Viganotti, presidente di Acb*

10.10 - 10.30 - **L'assicurazione a supporto dello sviluppo delle aziende**

Vittorio Scala, country manager e rappresentante generale dei Lloyd's in Italia

10.30 - 10.50 - **Imprese e internazionalizzazione: come gestire le diversità tra sistemi giuridici**

Bruno Giuffrè, country managing partner di Dla Piper

10.50 - 11.10 - **Soluzioni per il rischio di credito commerciale**

Antonella Vona, direttore marketing e comunicazione di Coface Italia

11.10 - 11.30 - **Coffee break**

11.30 - 12.00 - **Garanzie assicurative per le Pmi: il ruolo di agenti e broker**

*Arnaldo Bergamasco, presidente di Brokers Italiani
Roberto Conforti, presidente di Uea*

12.00 - 12.30 - **Aziende e polizze assicurative: un rapporto soddisfacente?**

12.30 - 13.00 - **Q&A**

13.00 - 14.00 - **Pranzo**

14.00 - 14.20 - **Il peso delle catastrofi naturali**

Intervista a Roberto Manzato, direttore centrale vita, danni e servizi di Ania

14.20 - 14.40 - **Gestire il rischio ambientale**

Giovanni Faglia, responsabile Pool Inquinamento

14.40 - 15.00 - **Sinistri property e ambientali: formazione e disaster recovery come valore aggiunto della loss prevention**

Filippo Emanuelli, amministratore delegato di Belfor Italia

15.00 - 15.20 - **Cyber risk e Pmi: una polizza ad hoc con assistenza H24**

Maurizio Ghilosso, amministratore delegato di Dual Italia

15.20 - 16.30 - **TAVOLA ROTONDA: Gestione del rischio: gli ambiti di miglioramento e di valorizzazione del contratto assicurativo**

*Natale Castagna, managing director di Novatex Italia
Francesco Cincotti, presidente di Aipai
Paolo Lionetti, vice presidente di Anra e group insurance & claims manager di Autostrade per l'Italia
Angela Rebecchi, head of sales & market management di Allianz Global Corporate & Specialty SE
Marco Rossi, head of sales & marketing di Das
Stefano Tasso, FM Global
Benoît Michel Verbrigghe, GI Product Director di Aviva Aig*

16.30 - **Q&A**

patrocinato da



Regione Lombardia



Provincia di Milano



* in attesa di conferma
sponsorizzato da



**Iscriviti su www.insurancetrade.it
Scarica il programma completo**