

M.

Bollettino d'informazione di Marsh SpA

Opposti & concordi

di Simone Sacco*

L'aveva detto, nessuno ci aveva veramente creduto ma oggi stiamo assistendo ad uno dei più importanti cambiamenti nell'organizzazione degli Stati Uniti. E' la riforma sanitaria voluta dal giovane Presidente Obama. Una riforma che intende colmare quella che egli stesso ha commentato come una delle più grandi carenze sociali del paese più sviluppato al mondo.

Certo, ciò sta avvenendo con un compromesso. Che non dispiace al Presidente, che acccontenta le lobby, ma soprattutto che porta dritti e veloci al risultato. Il nuovo testo prevede infatti che tutti gli americani che hanno compiuto 55 anni possano accedere, a pagamento, al Medicare ora riservato a chi ha oltre 64 anni, che è di fatto un sistema di assistenza sanitaria pubblica. Garantendo così la possibilità di accedere ad una assicurazione sanitaria garantita dallo Stato ad un'ampia fetta della popolazione americana. Al posto del previsto ente pubblico in grado di fare concorrenza alle assicurazioni, il piano prevede la creazione di un'agenzia federale che avrà il compito di negoziare con le assicurazioni private per offrire contratti assicurativi simili a quelli garantiti ai dipendenti federali, compresi i membri del Congresso.

Insomma mentre l'Europa vira verso una maggiore presenza del privato nella tutela sanitaria pubblica, gli USA vanno in direzione opposta.

Opposta ma concorde. Nel senso che una bilanciata presenza del privato nel pubblico può essere davvero una soluzione di continuità e di efficienza. Un sistema in cui il costo della previdenza fosse in parte sostenuto dalle aziende che lo riconoscono sotto forma di benefit ai dipendenti, potrebbe garantire al tempo stesso efficienza nell'erogazione del trattamento e sgravio di costi e ore/lavoro per il sistema nazionale. A beneficio delle fasce più deboli o non coperte da un'assicurazione, privata o aziendale che sia. E mentre noi europei saremo ancora a discuterne, Obama, a tempo di record, la sua riforma l'avrà già più che realizzata.

*Vice-presidente di Marsh SpA

Property e Liability, dove vanno i tassi dei premi assicurativi?

Il trend crescente relativo al numero dei sinistri disegna un possibile scenario di aumento dei tassi

Nella prima metà del 2009 la riduzione dei tassi dei premi assicurativi per i settori Property e Liability in Europa, Medio Oriente e Africa, descrive un sostanziale rallentamento.

Mentre da un lato l'incremento delle notifiche dei sinistri ha innalzato la pressione sui tassi, dall'altro la competizione fra le compagnie di assicurazione e l'ampia capacità ha generato un decremento dei tassi nella maggior parte dei mercati.

Allo stesso tempo i sinistri descrivono un trend crescente, dacché le aziende dovranno prepararsi per gli inizi del

prossimo anno ad un possibile scenario di aumento dei tassi. [Articolo a pag. 2](#)

L'opinione

Il fenomeno "trust" in Italia: efficace e sicuro

E' uno strumento in continua e costante crescita perché è una "cassaforte giuridica". Questo secondo il giudizio dell'esperto.

[A pag. 6](#)



Matteo Molinari

Mercati assicurativi

Programmi assicurativi multinazionali e nuove norme

[PAG. 3](#)

Normativa

Sperimentazioni cliniche: la nuova disciplina assicurativa

[PAG. 6](#)

Influenza A: il peggio sembra passato ma meglio non abbassare la guardia

Il virus dell'influenza A sembra ormai in decisa ritirata nel nostro Paese. Lo ha affermato il **neoministro per la Salute, Ferruccio Fazio**, a margine della recente Conferenza Stato-Regioni. "Il picco - ha aggiunto Fazio - è sceso ed è stato superato, ma alcune pandemie, come quelle del 1918 e del 1968, hanno mostrato più picchi. I dati del bollettino settimanale dell'Istituto Superiore di Sanità parlano chiaro: nell'ultima settimana l'incidenza del contagio si è quasi dimezzata, passando da 11,19 casi ogni mille persone a 6,64, ossia "appena" 384.900 nuovi casi in sette giorni contro i 671.000 la settimana precedente".

Quindi il virus è in fase discendente ma i numeri assoluti rimangono di una certa rilevanza. Soprattutto in azienda un costante monitoraggio e l'attuazione di adeguate politiche di prevenzione sono il miglior deterrente dai danni che il virus può arrecare all'organizzazione.



IL QUESTIONARIO DI AUTOVALUTAZIONE SUL GRADO DI PREPARAZIONE

[A pagina 7](#)

INDAGINE MARSH

Property e Liability, dove vanno i tassi dei premi assicurativi?

Uno studio Marsh disegna l'andamento dei tassi dei premi assicurativi per i settori Property e Liability in Europa, Medio Oriente e Africa

Nella prima metà del 2009 la riduzione dei tassi dei premi assicurativi per i settori Property e Liability in Europa, Medio Oriente e Africa, descrive un sostanziale rallentamento. Questo secondo gli esiti di un'indagine realizzata da Marsh recentemente pubblicata. Mentre da un lato l'incremento delle notifiche dei sinistri sta innalzando la pressione sui tassi, dall'altro la competizione fra le compagnie di assicurazione e l'ampia capacità generano un decremento dei tassi nella maggior parte dei mercati. Bruce Trigg, Leader della Practice Risk Management nell'area EMEA (Europa, Medio Oriente e Africa) di Marsh, spiega:

"Nell'intento di attraversare indenni l'attuale scenario di crisi economica, i clienti laddove possibile riducono le somme assicurate in un'ottica di diminuzione dei costi, rischiando tuttavia la potenziale sotto-assicurazione. Ciò si traduce in una riduzione dei premi assicurativi e in un incremento della capacità del mercato".

Questo significa che il mercato assicurativo si mantiene generalmente competitivo, specialmente nei paesi dove è maggiormente sviluppato. La capacità è rimasta largamente invariata e l'appetito degli assicuratori per il rischio anche. Tuttavia, poiché i sinistri descrivono un trend crescente, gli assicuratori si sono orientati nel negoziare in modo più aggressivo sui rinnovi, anche considerato che le precedenti riduzioni dei tassi



erano "insostenibili"; i dati della ricerca Marsh mostrano che i settori Property e Liability hanno disegnato una riduzione dei tassi, mentre altri settori che sono stati pesantemente colpiti dalla crisi economica generale, come ad esempio le istituzioni finanziarie e il credito, descrivono un aumento. Le aziende dell'area EMEA si sono perciò concentrate nel contenere al massimo la spesa assicurativa. Tuttavia, se l'attuale trend nel settore sinistri dovesse proseguire, prossimamente le aziende dovranno prepararsi a possibili scenari di aumento dei tassi. Di particolare interesse sono i settori finanziario e responsabilità professionale, particolarmente colpiti dalla crisi economica tuttora in corso. I tassi assicurativi delle coperture D&O e Indennità Professionale (PI) si sono infatti generalmente stabilizzati in tutta la regione EMEA dopo un prolungato periodo di soft market. Gli assicuratori sono costretti ad aumentare i tassi delle coperture D&O di pari passo al verificarsi di sinistri di grande rilevanza o quando

il potenziale loro verificarsi si trasforma in una realtà concreta. Per le istituzioni finanziarie, il trend dei sinistri, sia a livello locale che internazionale, sta accrescendo la consapevolezza di un potenziale incremento delle perdite, il che contribuisce al diffuso aumento dei tassi.

Maggiori informazioni
Lucio Barbati - tel. 02.48538.427

lucio.barbati@marsh.com

Variazioni tassi assicurativi Property e Casualty (%): (Periodo: 2° semestre del 2008 - 1° semestre del 2009)

Country	Property rates		Casualty Rates	
	Rate Change H2 2008	Rate Change H1 2009	Rate Change H2 2008	Rate Change H1 2009
Austria	0 to -10	0	0	0
Belgium	-10 to -20	0	-10 to -20	0 to -10
Bulgaria	0 to +10	-10 to -20	0 to +10	0 to -10
Croatia	0	0	0 to -10	0
Czech Republic	-10 to -20	0 to -10	0	0
Denmark	-10 to -20	0	-10 to -20	0
Estonia	-10 to -20	-10 to -20	0 to -10	-10 to -20
Finland	0 to +10	0	0	0 to -10
France	0 to -10	0 to -10	-10 to -20	0
Germany	-10 to -20	0 to -10	-10 to -20	0 to -10
Greece	0	0 to -10	0 to -10	0 to -10
Hungary	0 to -10	0	0 to -10	0
Ireland	0	0	0	0
Israel	0 to +10	0 to +10	0 to +10	0 to +10
Italy	0 to -10	0 to -10	0 to -10	0
Latvia	0 to -10	-20 to -30	0 to -10	0 to -10
Lithuania	-10 to -20	0 to -10	-20 to -30	-10 to -20
Namibia	0	0	-10 to -20	0
Netherlands	0	0	0	0
Nigeria	-10 to -20	0 to +10	-10 to -20	0 to -10
Norway	0	0	-10 to -20	0
Poland	0 to -10	0 to -10	0	0
Portugal	0 to -10	0 to -10	0 to -10	0 to -10
Romania	-10 to -20	0 to -10	0 to -10	0
Russia	0	0 to -10	0	0
Saudi Arabia	0 to -10	0 to -10	0	0
Slovenia	0 to +10	0	0	0 to +10
South Africa	0	0 to +10	0 to +10	0
Spain	-20 to -30	-20 to -30	-20 to -30	-20 to -30
Sweden	0	-10 to -20	0	0 to -10
Switzerland	-10 to -20	0 to -10	0 to -10	0 to -10
Turkey	-10 to -20	-10 to -20	0 to -10	0
United Arab Emirates	-10 to -20	0 to -10	0 to -10	-10 to -20
Ukraine	-20 to -30	-30 to -40	0	-10 to -20
UK (Middle Market)	0 to -10	0 to -10	0 to -10	0 to -10
UK (Large Corporates)	0 to -10	0 to +10	0 to -10	0 to +10

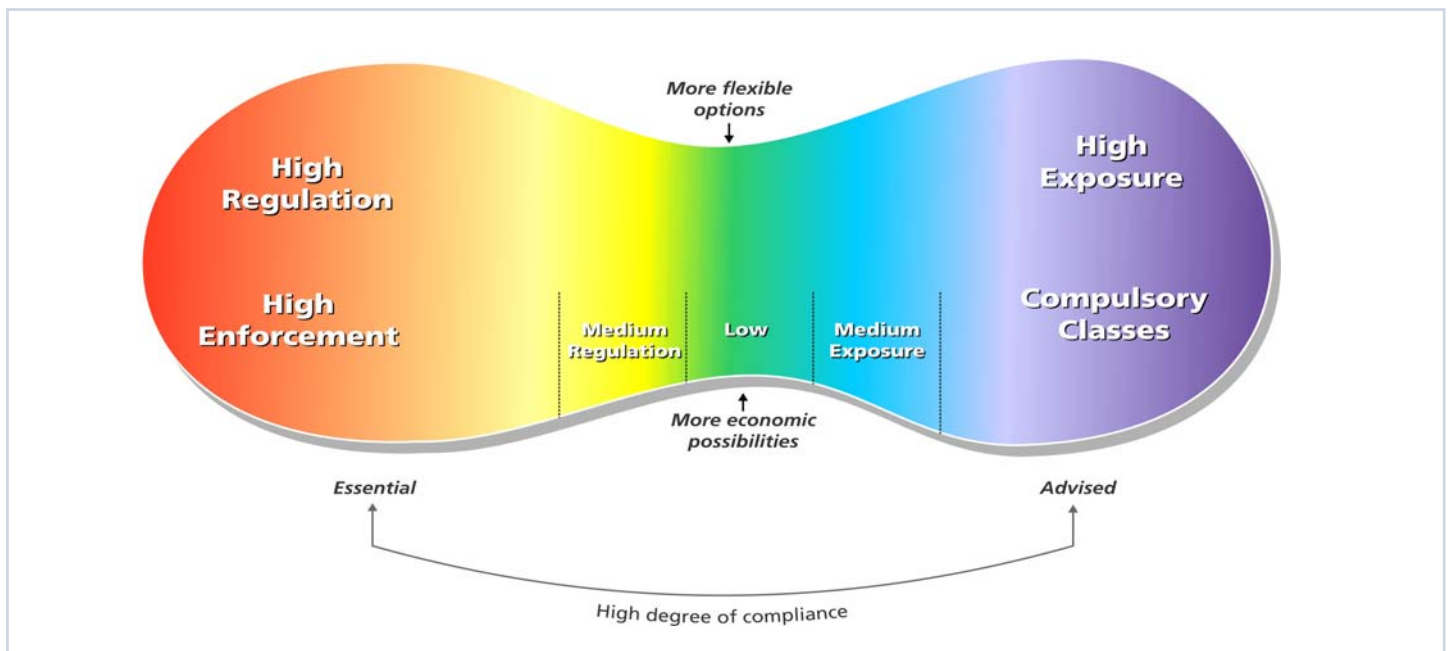
■ = aumento dei tassi
■ = riduzione dei tassi
■ = nessuna variazione

Programmi assicurativi multinazionali e nuove norme: problemi od opportunità?

La consolidata diffusione dei programmi assicurativi multinazionali e la crescente attenzione verso tali strumenti da parte delle Autorità di Controllo del settore assicurativo di ogni Paese, determina la necessità di un approccio in linea con la complessità delle problematiche di compliance verso numerose e non sempre omogenee legislazioni. Questa è la sintesi di quanto affermato da **Praveen Sharma - Head of Marsh IRT, Insurance Regulatory and Tax Consulting Practice** - nel suo report "Taxing issues" pubblicato nel numero di Settembre 2009 di StrategicRISK, dal quale prendiamo spunto per riassumere le questioni di maggior rilevanza sull'argomento. Come effettuare la corretta allocazione dei premi assi-

applicabili stabiliscono restrizioni o divieti circa la possibilità di contrarre polizze con imprese assicuratrici non formalmente autorizzate ad operare nel Paese ove si trova il "rischio" oggetto della copertura. Le violazioni di queste prescrizioni consistono nell'erogazione di sanzioni amministrative o addirittura penali a carico di uno o più dei soggetti sopracitati; inoltre, possono insorgere problematiche fiscali, sia per la deducibilità del premio assicurativo, che per il pagamento dell'indennizzo in caso di sinistro. La Corte Europea di Giustizia ("casoKvaerner", causa C-191/99), ha emesso una decisione su questi temi, chiarendo pure la nozione di "stabilimento" e di Stato in cui il rischio assicurato è ubicato, fonda-

Marsh continua a ritenerli validi ed efficaci, a patto che tutto il processo di realizzazione e gestione sia supportato da valide risorse professionali interne ed esterne, per poter responsabilmente decidere quali siano le soluzioni più adeguate in termini di trattamento dei rischi e di compliance normativa. Questi programmi sono quindi un efficace strumento di ottimizzazione della copertura dei rischi e di accesso ai mercati assicurativi internazionali, alcuni dei quali hanno iniziato a proporre specifiche strutture assicurative, anche rispetto alle problematiche cui abbiamo fatto cenno. Saper quindi riconoscere quale tra le opzioni disponibili



curativi nella differenziata realtà territoriale in cui il Gruppo di aziende assicurate opera? Quali sono le conseguenze regolamentari e fiscali nei quali ci si può imbatte-re in presenza di un programma assicurativo internazionale? Quali implicazioni, interne od esterne al Gruppo di aziende, vengono generate dal flusso del pagamento degli indennizzi assicurativi? Queste sono solo alcune tra le molteplici e frequenti domande poste all'attenzione da tutti i soggetti coinvolti, cioè le imprese assicurate, gli assicuratori e gli intermediari assicurativi. L'esercizio dell'attività assicurativa è fortemente controllato in quasi tutti i Paesi del Mondo e frequentemente le legislazioni

mentale per una corretta allocazione dei costi assicurativi in dipendenza della distribuzione territoriale dei rischi assicurati nel programma. Per la definizione di questo importante aspetto, è essenziale utilizzare tecniche appropriate, basate solidamente su metodologie professionali di Risk Management, di Pianificazione e Controllo delle attività aziendali e naturalmente, sull'approfondita conoscenza dei regimi legali che governano l'attività assicurativa. Ma tutti questi "fattori di complicazione" fanno dubitare della convenienza di realizzare o mantenere i programmi assicurativi multinazionali?

sia la risposta adeguata alla concreta realtà del rischio e della struttura del Gruppo assicurato, spesso è un interrogativo di non facile ed immediata risposta e perciò suggerisce di avvalersi del supporto di operatori qualificati e professionali quali Marsh, in possesso del know-how, dell'esperienza e della capillare presenza internazionale necessari ad affrontare in modo competente tutte le issue che ne derivano.

Maggiori informazioni
Massimo Bertaglia - tel. 049.8285445

massimo.bertaglia@marsh.com

Gestione del rischio. In Italia serve un balzo in avanti

Luca Filippa (Borsa Italiana): *“La gestione dei rischi non può più essere lasciata all’iniziativa personale dei fondatori o degli amministratori d’impresa”*



Flavio Piccolomini



Luca Filippa



Maria Pierdicchi



Giuseppe Corvino



Simone Sacco

Nella sede di Palazzo Mezzanotte a Milano ha avuto luogo il seminario di Borsa Italiana *La valutazione e il controllo del rischio nella gestione d'impresa* che ha riunito alcuni rappresentanti del mondo assicurativo, finanziario e di risk management sul tema della gestione dei rischi in azienda. L'apertura dei lavori da parte di **Flavio Piccolomini, A.d. di Marsh Spa**, ha subito proiettato l'attenzione su un tema di attualità: l'evoluzione vissuta negli ultimi anni dai rischi, la cui gestione non riguarda più e soltanto i classici rischi operativi ma si sta ampliando fino a far sorgere l'esigenza di una figura direttiva dedicata, il Chief Risk Officer, anche in quelle imprese che non operano strettamente nel settore assicurativo. Il grande passo avanti richiesto oggi, ha evidenziato Piccolomini, consiste proprio nella diffusione di una cultura di risk management e nel comprendere che il controllo del rischio costituisce un elemento sempre più qualificante della strategia d'impresa. Una riflessione prontamente raccolta da **Luca Filippa di Borsa Italiana**, che nel suo intervento ha diffusamente trattato il cambiamento di governance aziendale imposto da una gestione dei rischi sempre più complessa e articolata: *“La gestione dei rischi non può più essere lasciata all'iniziativa personale dei fondatori o degli amministratori d'impresa, deve essere standardizzata per affrontare la complessità del mercato globalizzato”*. Ciò che oggi viene richiesto alle imprese, insomma, è non una rivoluzione ma un'evoluzione della sensibilità aziendale che le metta in grado di affrontare efficacemente anche i rischi più complessi secondo un'operatività

sempre più assorbita e roduta. *“È evidente che la complessità sta aumentando e l'impressione è che la finanza si sia introdotta a tal punto nei meccanismi del mercato da trasmettere quasi la sensazione che i rischi industriali tipici non esistano più. Negli ultimi anni sono nate nuove esigenze, sia di carattere organizzativo - come l'identificazione della ownership del rischio o il reporting dei rischi stessi - sia inerenti alla compliance e alla governance aziendali; senza contare l'importanza strategica della comunicazione interna ed esterna delle politiche di gestione del rischio. Quest'ultimo aspetto - ha proseguito Filippa - vale in particolare per le società quotate in borsa, viste le oscillazioni dei corsi azionari e le ben note difficoltà attraversate nell'ultimo periodo dal sistema bancario internazionale”*. Anche l'opinione sul merito di credito può non essere sufficiente, ha precisato **Maria Pierdicchi di Standard & Poor's**, se non è accompagnata dalla capacità, da parte dei vertici aziendali, di comprendere, articolare e gestire il rischio in un'ottica qualitativa oltre che quantitativa. Non basta più identificare quali rischi minacciano l'azienda ma occorre nominare i responsabili della loro prevenzione e gestione, mettere in relazione il rischio finanziario e di business, compiere un'analisi delle conseguenze a breve e lungo termine, predisporre le azioni di contrasto. Per arrivare a questo risultato il primo step consiste nel descrivere e quantificare la realtà aziendale in modo aderente. **Giuseppe Corvino, professore associato alla SDABocconi**, ha messo in guardia sull'uso di modelli descrittivi appartenenti al mondo finanziario, una prassi da tempo accettata e che si fatica

a mettere in discussione nonostante ne siano stati riconosciuti i limiti. Principalmente la difficoltà dell'analisi sta nel tradurre in forma quantitativa ciò che quantitativo non è e nell'evitare che i rischi vengano misurati come entità a sé stanti a favore di una valutazione più esaustiva possibile. *“Eliminare le asimmetrie informative rientra - secondo Corvino - fra i maggiori compiti del broker di assicurazione, che possiede il know-how e l'organizzazione per supportare il cliente”*. Garantire i processi e preservare la competitività dell'impresa è il compito del consulente assicurativo, come illustrato nel proprio intervento da **Simone Sacco, Presidente di Marsh Risk Consulting**. Focalizzandosi su come pervenire a un'efficace ERM (Enterprise Risk Management) attraverso la valorizzazione delle Best Practice - dalla prioritizzazione dei rischi all'individuazione degli interlocutori esterni, alle scelte di controllo e trasferimento dei rischi stessi - Sacco ha anticipato l'argomento che ha vivacizzato la tavola rotonda a conclusione del seminario: la capacità, richiesta oggi a qualsiasi azienda che voglia competere nel mercato globalizzato, di uscire dalla logica “rischio-polizza” a favore di una visione organica (“olistica” se volessimo citare l'espressione in voga nel mondo anglosassone) che faccia del risk management non più un centro di costo ma un'opportunità di profitto per l'azienda.

Maggiori informazioni
Giampaolo Scarso - tel. 02.48538.281

giampaolo.scarso@marsh.com

Il "fenomeno" trust in Italia: in crescita perché efficaci e sicuri

Matteo Molinari (Beni Trust): "Il trust è una "cassaforte giuridica"

In Italia i trust stanno avendo una correttissima applicazione da parte di quei professionisti che per primi hanno studiato e approfondito l'istituto e, trascorsi quasi 18 anni dall'entrata in vigore della legge 364 del 1989, l'esperienza dei trust nel nostro paese non ha eguali in confronto agli altri grandi paesi europei di diritto. Il trust è un istituto flessibile e poliedrico che permette di perseguire una molteplicità di finalità differenti; ciò impone di parlare del trust al plurale. La legge che regola lo specifico trust è scelta dal disponente tra quelle di quei paesi, sia di common law che di civil law, che hanno da tempo disciplinato la materia (per es. la legge Inglese, di Jersey o di Malta ecc). Gli effetti della legge scelta per regolare il singolo trust sono riconosciuti nel nostro ordinamento in base a quanto previsto dalla legge 364/89.

Il trust si sta diffondendo significativamente in Italia. Ma è altrettanto sicuro?

"Istituendo un trust si ottiene un effetto protettivo (tipico dei trust) detto di segregazione, la cui ampiezza non ha eguali nel nostro ordinamento: limiti o rigidità presentano invece nostri istituti di tipo segregativo (quali per es. i patrimoni destinati ad uno specifico affare artt.2447 bis e ss.c.c., il fondo patrimoniale artt.167 c.c.ss., o il recente art. 2645 ter c.c.) - afferma **Matteo Molinari, Presidente del c.d.a di Beni in Trust s.r.l** - L'effetto segregativo offerto dai trust consente che i beni (di qualsiasi natura) siano esclusivamente destinati al raggiungimento della finalità del trust nel quale sono stati conferiti, escludendo che eventi esterni alla vita del trust stesso, legati alla persona del



Matteo Molinari

disponente, del trustee e dei beneficiari, ne possano pregiudicare in alcun modo l'esistenza e la destinazione".

La segregazione è opponibile ai terzi, evidenziando il vincolo di trust sui beni in esso conferiti, in base al regime pubblicitario legale tipico dei singoli beni in trust (es. trascrizione nei registri immobiliari e iscrizione nel registro imprese) o altre forme pubblicitarie (per es. conti correnti intestati a trust).

Qual è il livello di sicurezza del trust nel nostro paese?

"I trust introducono quindi nel nostro ordinamento un meccanismo di protezione e segregazione dei beni flessibile, di portata generale, utilizzabile da chiunque e opponibile ai terzi; il trust è una "cassaforte giuridica". Chi in Italia vede nei trust la possibilità di compiere operazioni poco trasparenti non conosce i trust, e le

applicazioni pratiche dei trust interni. Nel nostro paese sono oramai innumerevoli le applicazioni pratiche dei trust; sono state applicazioni corrette, legittime, trasparenti, e non in contrasto con le norme inderogabili del nostro ordinamento; nei rarissimi casi in cui ciò non è avvenuto i nostri giudici sono intervenuti prontamente ed efficacemente".

Qual è la tipologia dei beni conferiti in trust interni?

"Sono generalmente beni immobili (es: la casa familiare, la seconda casa), somme di denaro, strumenti finanziari, somme pagate da compagnie assicurative, crediti, partecipazioni societarie, beni storici e culturali, collezioni d'arte eccetera".

Il valore deve essere elevato?

"No, non deve essere necessariamente elevato. Esistono trust il cui fondo ha un valore modesto (per es. una casa rurale a favore di un disabile). In altri casi il fondo in trust ha raggiunto valori sia medi che grandi".

Perché adottare il trust?

Proviamo a spiegarne le finalità.

"Le finalità perseguite con i trust interni si dividono in finalità familiari quali per es.: la protezione della casa coniugale, tutela dei figli minori in costanza di separazione o divorzio, assistenza a soggetti deboli, adempimento di obblighi morali, scopi benefici, protezione patrimoniale di beni a favore delle necessità della famiglia - spiega Molinari - Altre finalità sono state perseguite con i trust in ambito commerciale quali per es.: controllo di un gruppo industriale, gestione di patti di sindacato, costituzione di garanzie per i creditori nelle procedure concorsuali, incasso di crediti e loro distribuzioni, in alternativa al pegno o all'ipoteca, segregazione di somme di denaro, recupero dei crediti fiscali del fallimento".

Cos'è il trust?

Il trust si sostanzia in un rapporto giuridico, in forza del quale un soggetto (il disponente), per realizzare un proprio interesse meritevole, affida dei beni ad un altro soggetto (il trustee), persona fisica o giuridica, affinché questi li impieghi, in base alle regole predeterminate dal disponente, in favore di uno o più beneficiari, ovvero per il raggiungimento di un certo scopo.

Post-it

Il trust in Italia

In Italia il 1 gennaio 1992 è entrata in vigore la legge n. 364 del 16 ottobre 1989, legge che ha reso esecutiva la Convenzione sottoscritta il 1 luglio del 1985 a L'Aja, avente ad oggetto "Il Riconoscimento dei Trust e della Legge ad essi applicabile". La giurisprudenza italiana ha subito colto le peculiarità e l'utilità dell'istituto del trust e ha affermato, in oramai numerose pronunce (civili, penali e tributarie), la legittimità del ricorso ai trust istituiti in Italia, per regolare assetti di interessi meritevoli di tutela. Inoltre, come già accaduto in passato per istituti giuridici di origine straniera (per es. il leasing), il trust ha ottenuto disciplina da parte del legislatore fiscale, il quale, dando per presupposta l'esistenza del trust nel nostro ordinamento, con la legge Finanziaria del 2007 e con il concorso delle successive circolari dell'Agenzia delle Entrate, ha delineato una disciplina fiscale del trust c.d. "interno".

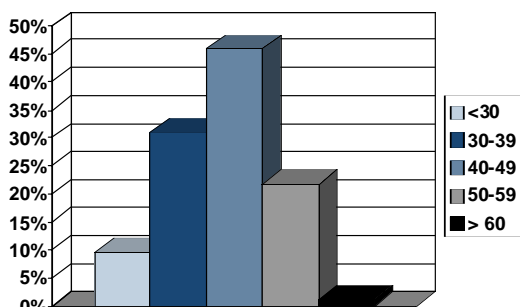
Prospettive ed opportunità della Previdenza complementare

La riforma della previdenza complementare, introdotta nel 2007 con l'entrata in vigore del D.Lgs. 252/2005, ha costituito un deciso cambio di prospettiva rispetto alle riforme che l'hanno preceduta. I dipendenti sono infatti stati chiamati ad esprimere le proprie decisioni in merito al TFR maturando, in una prospettiva che vede la futura previdenza complementare reggersi principalmente sulla destinazione (esplicita o meno) del TFR ai Fondi Pensione. Le previsioni sul futuro grado di copertura delle pensioni pubbliche, nonostante i correttivi introdotti dalle riforme, stimano infatti che esso si ridurrà progressivamente a poco più del 50 per cento (in pratica, il gap da colmare tra l'ultima retribuzione e la pensione pubblica sarà

- iscrivere i propri figli ad un Fondo Pensione, non solo per pagare meno imposte (infatti, nel caso in cui il limite di deducibilità, proprio/del coniuge, non fosse stato completamente utilizzato, possono essere dedotti anche i contributi per i familiari a carico) ma anche per fornire un'educazione finanziaria utile a comprendere che un solido profilo pensionistico è rafforzato da una prolungata permanenza nel sistema previdenziale
- realizzare una forma di investimento a basso costo, a controllo del rischio monitorato, e con una fiscalità applicata ai rendimenti (11%), premiante rispetto ad altre forme di investimento (12,50%)
- infine, l'opportunità fiscale maggiore costituita dal versamento integrale del TFR al Fondo Pensione, che subisce una tassazione definitiva del 15%, riducibile al 9%, di gran lunga più favorevole rispetto a quella separata (35-40%) nel caso di TFR lasciato in azienda.

In conclusione, l'adesione alla previdenza complementare e la massimizzazione della leva fiscale risultano sempre più la principale conseguenza di scelte consapevoli, supportate da un adeguato sistema di informazioni. L'attuale situazione economica, d'altro canto, non consente ai dipendenti, il cui reddito è già destinato interamente alle spese correnti, di destinare risorse alla previdenza complementare. In questo scenario, il datore di lavoro può svolgere il duplice ruolo di sponsor per un continuo piano di comunicazione (newsletter, workshop per i dipendenti, reminder per adesione/variazione della contribuzione al Fondo) e promotore di accordi nei quali, pur senza obbligo di contribuzione a carico del dipendente, l'azienda si impegna a versare alla previdenza il contributo datoriale. E questo con l'obiettivo di far percepire e apprezzare che le risorse messe a disposizione per la previdenza complementare sono comunque la risposta concreta ad esigenze personali irrinunciabili e, con un occhio anche al conto economico, costituiscono una forma di remunerazione priva di impatto fiscale immediato e che consente una riduzione dei costi contributivi sia per l'azienda (28-30%), sia per il dipendente (9-10%).

La distribuzione per età degli iscritti ai Fondi Pensione chiusi



pari al 50%). La necessità per ogni dipendente di costituire e consolidare una forma di previdenza complementare diventa quindi una esigenza irrinunciabile per colmare tale gap e garantirsi negli anni di quiescenza il mantenimento del proprio tenore di vita. Nonostante questi dati oggettivi, non solo 8,6 milioni di dipendenti risultano ancora privi di previdenza complementare, ma anche le opportunità offerte dall'adesione ai Fondi Pensione non sono note a tutti e tra queste è opportuno ricordare:

- la contribuzione aggiuntiva del proprio datore di lavoro, pari al 1,5-2% della retribuzione, per i dipendenti che aderiscono ai Fondi previsti dal CCNL o da accordo aziendale
- la deducibilità dal reddito dei contributi, anche volontari, versati alla previdenza complementare (fino ad Euro 5.164,57)

Maggiori informazioni
Enrico De Negri - tel. 02.48538.354

enrico.denegri@marsh.com

Sperimentazioni cliniche, la nuova disciplina assicurativa

Con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto legislativo del 14 Luglio 2009 si disciplinano gli obblighi assicurativi del promotore della sperimentazione clinica. Il precedente decreto - n. 211 del 24 Giugno 2003 - prevedeva l'obbligo di assicurazione in applicazione alla direttiva europea, ma non approfondiva la questione lasciando le aziende farmaceutiche in balia delle richieste e volontà dei comitati etici.

Con il nuovo decreto, fermo l'obbligo di una copertura assicurativa, il promotore della sperimentazione avrà uno strumento di trattativa con i comitati etici, non più considerati responsabili nei confronti dei pazienti se le loro controparti pre-

senteranno i requisiti minimi di copertura, oltre i quali saranno comunque considerati responsabili



gli stessi promotori. Il decreto, effettivo dal 14 Marzo 2010, fissa inoltre limiti diversi per paziente/

sperimentazione rispetto al numero delle teste coinvolte nel singolo trial, e afferma che non sarà più accettabile una copertura con limiti in aggregato con altri studi. Proprio su quest'ultima imposizione sorgono i dubbi interpretativi, poiché non è chiaro se sarà ancora possibile stipulare programmi aperti ad applicazioni o dovrà rendersi necessaria la stipula di polizze ad hoc per singola sperimentazione: un aspetto delicato, in vista dei rinnovi di Dicembre, e destinato a rivoluzionare il mercato italiano delle coperture di settore.

Maggiori informazioni
Claudio Santoro - tel. 02.48538.377

claudio.santoro@marsh.com

Questionario di autovalutazione sulla preparazione ad una pandemia



Domande		Livello di controllo
		0 = Nessuno - 1 = Minimo - 2 = Accettabile - 3 = Completo
1	L'impatto dell'influenza A (H1N1) La vostra società ha valutato l'impatto di una possibile pandemia sulle proprie attività e sui propri processi critici (i.e., che impattano in modo vincolante le attività)? Se sì, sono state definite, di conseguenza, le azioni per gestire una crisi?	
2	Danni all'immagine La vostra società ha preso in considerazione il possibile impatto negativo sulla propria immagine e reputazione a causa di un'adeguata risposta all'emergenza pandemica?	
3	Clienti e Mercati La vostra società ha valutato la sua capacità di fornire servizi/prodotti ai propri clienti/mercati in uno scenario di crisi ad un livello giudicato accettabile?	
4	Supply Chain La vostra società dispone di un sistema di monitoraggio della Supply Chain? E' preparata a una sua potenziale interruzione? I vostri principali fornitori e partner dispongono di piani di continuità? La vostra società ha identificato dei potenziali fornitori/partner alternativi a quelli ad oggi presenti?	
5	Politiche e procedure La Vostra società ha provveduto a riesaminare l'adeguatezza delle proprie politiche e procedure interne (ad es. si è proceduto all'introduzione di procedure di igiene, eventuali restrizioni delle trasferte e possibilità di lavoro da casa, ecc.)?	
6	Gestione delle risorse umane La vostra società ha definito e comunicato ai dipendenti principi comportamentali da seguire a fini di prevenzione, o comportamenti da tenersi in seguito al manifestarsi di sintomi?	
7	Gestione della Crisi La Vostra società dispone di un Crisis Management Team e di un processo decisionale definito, con procedure scritte, di tutte le informazioni necessarie per gestire una crisi pandemica?	
8	Comunicazioni interne ed esterne La Vostra società dispone di comunicati da divulgare internamente ed esternamente in occasione di un'eventuale crisi pandemica?	
9	Piani di continuità La Vostra società è dotata di piani di business continuity applicabili a questo tipo di crisi? I piani sono strutturati in modo poter eseguire i processi critici in ipotesi di drastica riduzione del personale (fino al 50%)?	
10	Copertura assicurativa La Vostra società ha riesaminato le proprie coperture assicurative (franchigie, massimali, esclusioni) per danni alla proprietà e attività, responsabilità civile, responsabilità verso i dipendenti? Le coperture spese mediche dei dipendenti includono il caso contagio da malattie infettive?	

IL LIBRO

"I segreti di Warren Buffett" ovvero: l'importanza di imparare dagli errori. Degli altri...

Editore: Lindau - Prezzo: 16,00 euro

Decidere significa spesso incappare in errori. Sbagliando s'impara, recita l'antico proverbio, ma imparare dai propri errori può essere molto costoso, quindi meglio imparare dagli errori degli altri. Questa è la sostanza di quanto racconta "I segreti di Warren Buffett" di Mary Buffett e David Clark che spiega i segreti, i trucchi e i principi di un businessman geniale e atipico, indicato nel 2007 come il secondo uomo più ricco del mondo dall'autorevole rivista "Forbes" e famoso anche per il fatto che, anche dopo aver guadagnato milioni, girava per Omaha su un vecchio maggiolino. Prova, questa, che egli da sempre conosce il valore futuro di una somma a interesse composto. Warren ha comprato le prime azioni a 11 anni e da quel momento ha sempre guadagnato, arrivando ad acquisire quote importanti di multinazionali leader come Coca-Cola, The Walt Disney Company, American Express, Budweiser, Wal-Mart e Wrigley.

Che cosa gli ha permesso di avere sempre successo in un mercato complesso e pieno di insidie come quello azionario? Quali sono i trucchi, i segreti e i principi di un businessman così geniale e atipico? I due autori, attraverso l'analisi di 125 "sentenze" del loro guru, delineano una mentalità e una filosofia caratterizzate in primo luogo dalla capacità di andare sempre in direzione opposta al "gregge". Ciò che conta per Buffett è investire i propri soldi in modo sicuro, comprando, al prezzo più vantaggioso possibile, società in grado di acquistare valore nel lungo periodo, che producano prodotti semplici e di largo consumo e siano gestite da manager in gamba. L'importante, secondo il miliardario americano, è non dare ascolto alle "sirene" del mercato, e non farsi infinocchiare dai "maghi" di Wall Street: promettono grandi guadagni in poco tempo, ma in realtà vogliono solo speculare sui nostri soldi.

AGENDA

Milano - Giovedì 25 febbraio 2010

SEMINARIO
"ENERGIA RINNOVABILE: COME GESTIRE I RISCHI DEI PROGETTI IN AMBITO PROJECT FINANCE"

Organizzatore:
IPFA The International Project Finance Association

Sull'onda del ruolo sempre più rilevante delle aziende private nel finanziario, progettare e costruire infrastrutture e servizi a fianco dei Governi, l'appuntamento del 25 febbraio affronterà i temi dei rischi e delle soluzioni possibili per i progetti di finanziamento nel campo attualissimo delle energie rinnovabili.

Ulteriori informazioni: www.ipfa.org.

Buon Natale

da

MARSH



MARSH MERCER KROLL
GUY CARPENTER OLIVER WYMAN

Comitato di Redazione

Per quesiti, informazioni o documentazione supplementare in rapporto a quanto pubblicato in questo numero è possibile rivolgersi a:

Direttore Responsabile:
Simone Sacco

Maurizio Arecco
maurizio.arecco@marsh.com
tel. 02.48538.258

Fabio Landriscina
fabio.landriscina@marsh.com
tel. 02.48538.458

Emanuele Patrini
emanuele.patrini@marsh.com
tel. 02.48538.242

Hanno collaborato:

Massimo Bertaglia
Enrico De Negri
Claudio Santoro

Coordinamento:

Davide Ciliberti
davide.ciliberti@marsh.com
tel. 02.48538381

Lucio Barbati
lucio.barbati@marsh.com
tel. 02.48538.427

Massimo Minella
massimo.minella@marsh.com
tel. 02.48538.365

Giampaolo Scarso
giampaolo.scarso@marsh.com
tel. 02.48538.281

Alessia Iacopini
alessia.iacopini@marsh.com
tel. 02.48538440

Guido Carravieri
guido.carravieri@marsh.com
tel. 02.48538.220

Mark Pollard
mark.pollard@marsh.com
tel. 02.48538.283

Gianni Turci
gianni.turci@marsh.com
tel. 02.48538.601

Redazione:
Marsh SpA,
Viale Bodio 33, Milano
Tel. 02.48538.1 - www.marsh.it

Carlo Colella
carlo.colella@marsh.com
tel. 02.48538.346

Alberto Polli
alberto.polli@marsh.com
tel. 02.48538.280

Sergio Tessera
sergio.tessera@marsh.com
tel. 02.48538.352

Gestione dati e invio:

Marina Pedrini
marina.pedrini@marsh.com
tel. 02.48538.243