



Towers Watson

Fondi sanitari: modelli gestionali e normativi per un welfare integrato

Welfare complementare e Assistenza sanitaria integrativa: problematiche, prospettive e operatività

Fabio Carniol
Managing Director per l'Italia

26 ottobre 2013



Le competenze di Towers Watson

Profilo

- **Leadership.** Leader nella consulenza attuariale a piani sanitari autoassicurati a livello globale. Pioniere nella definizione di soluzioni innovative per il contenimento dei costi e il trasferimento del rischio.
- **Placing power.** Leader nella consulenza attuariale per il mercato assicurativo. Gestore di uno dei principali programmi di coperture stop loss a livello mondiale.
- **Specializzazione.** Team dedicato all'*healthcare* a livello globale. Gestore del National Data Cooperative, il principale database relativo ai piani sanitari autoassicurati negli Stati Uniti.

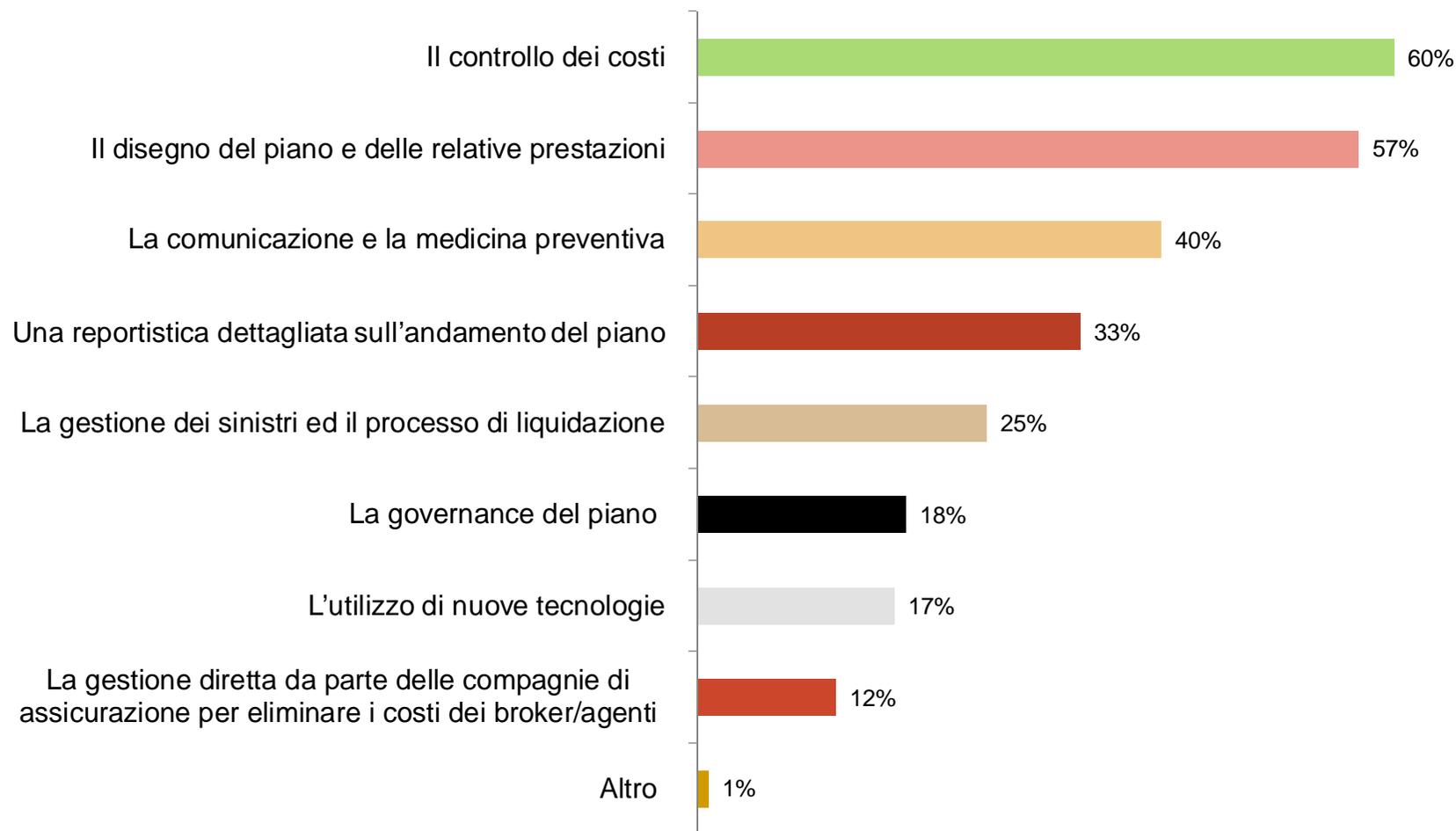
Competenze distintive

- Eletta da Fortune “the world’s most admired company” nel 2012 per la qualità dei servizi
- Consulenza attuariale per piani e fondi sanitari autoassicurati (proiezioni, analisi della sostenibilità prospettica, bilanci consuntivi e previsionali, calcolo delle riserve tecniche, risk management)
- Consulenza e brokeraggio per il trasferimento parziale o totale del rischio a livello nazionale ed internazionale
- Selezione di provider per l’attività di gestione dei sinistri
- Specifiche competenze nel *welfare integrato* e nei *flexible benefit* a livello globale.

Le attuali priorità per i lavoratori

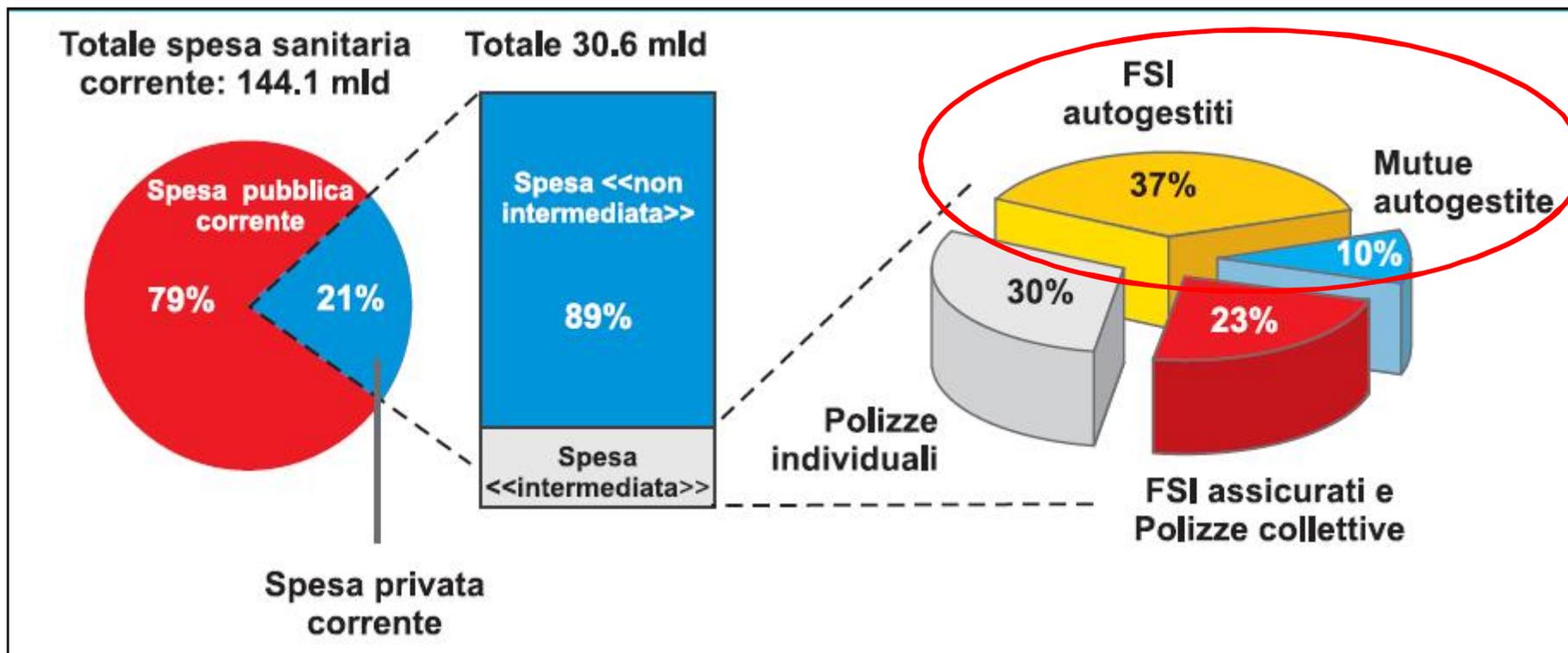
Ammesse più risposte	Totale	Intervistati	
		Dirigente	Lavoratore non dirigente
Base: lavoratori dipendenti in attività (dirigenti e non dirigenti)	1650	835	815
	100,0%	50,6%	49,4%
Sanità integrativa (a)	82%	87%	78%
Previdenza integrativa (f)	52%	66%	37%
Programmi di prevenzione sanitaria (a)	45%	50%	39%
Contributi all'istruzione dei figli (c)	36%	37%	35%
Assicurazione sulla vita (f)	32%	41%	24%
Orario flessibile (b)	30%	19%	42%
Assicurazione sugli infortuni (f)	26%	32%	20%
Telelavoro (b)	25%	20%	31%
Contributi per l'asilo nido/voucher baby sitter (d)	25%	21%	28%
Prestiti/mutui (e)	17%	17%	17%
Asilo nido (g)	16%	17%	14%
Congedi parentali e supporto alla maternità (d)	15%	12%	18%
Buoni pasto (e)	15%	9%	21%
Part-time, Job sharing (b)	15%	10%	19%
Contributi per l'accesso alla cultura (c)	8%	7%	9%
Contributo alle spese di trasporto (e)	8%	7%	9%
Corsi di formazione non legati all'attività lavorativa (c)	6%	6%	6%
Palestra (g)	5%	3%	7%
Circolo ricreativo/sportivo (g)	2%	3%	1%
Biblioteca/sala letture/sala relax (g)	2%	2%	1%
Altro	0,2%	0,2%	0,2%

Quali ritenete dovranno essere nel futuro le aree di maggior interesse nella definizione di questo benefit?



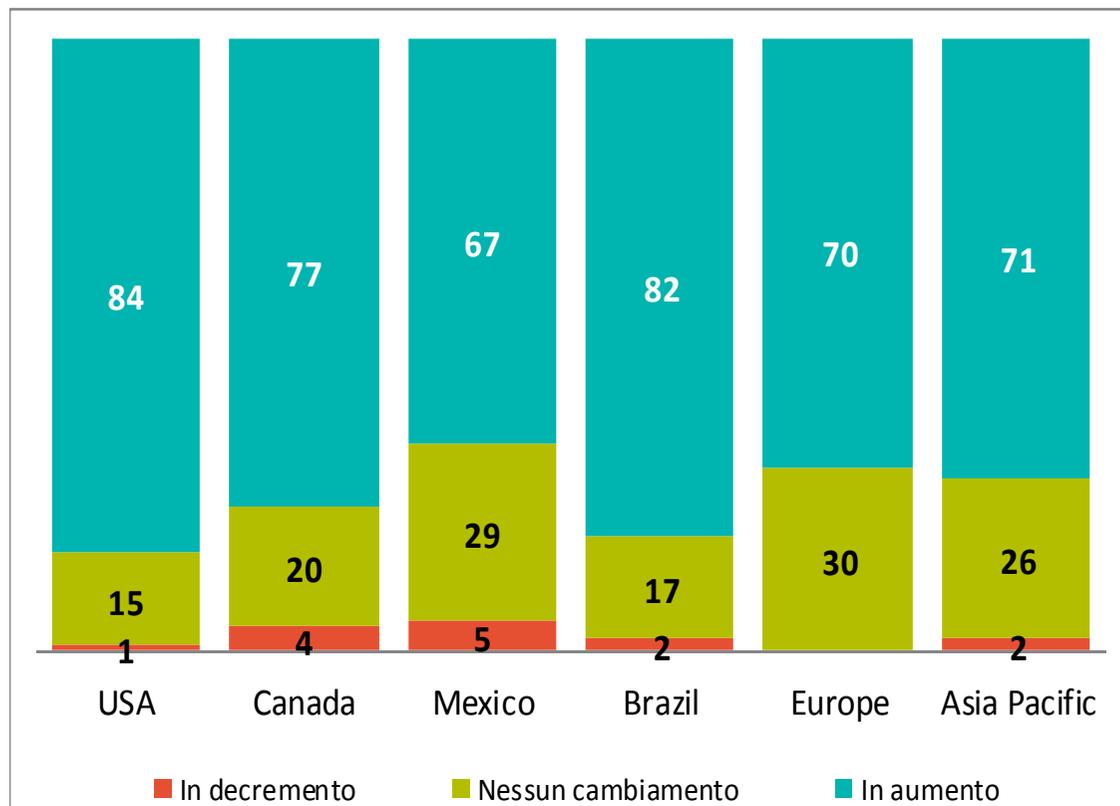
Fonte: Towers Watson, Seconda indagine sull'assistenza sanitaria e sul welfare aziendale, 2013.

Il modello autoassicurato è già oggi prevalente per le forme collettive



Fonte: RBM Salute Munich Health, I fondi sanitari fra integrazione, sostituzione e complementarietà, 2012.

I programmi per promuovere la salute stanno diventando sempre più importanti per le aziende



- Negli Stati Uniti la predominanza dei piani autoassicurati fa sì che le politiche di prevenzione generino vantaggi concreti per le aziende.
- In Europa la prevalenza dei piani assicurati (soprattutto tramite broker) fino ad ora non ha indotto le aziende ad investire in prevenzione, perchè i vantaggi in termini di minor costo della copertura non sono stati percepiti.
- I piani “preconfenzionati” offerti dai broker tendono a penalizzare le aziende virtuose, che se ne stanno rendendo conto.

Fonte: Towers Watson, [Staying@Work](#) Survey, 2013

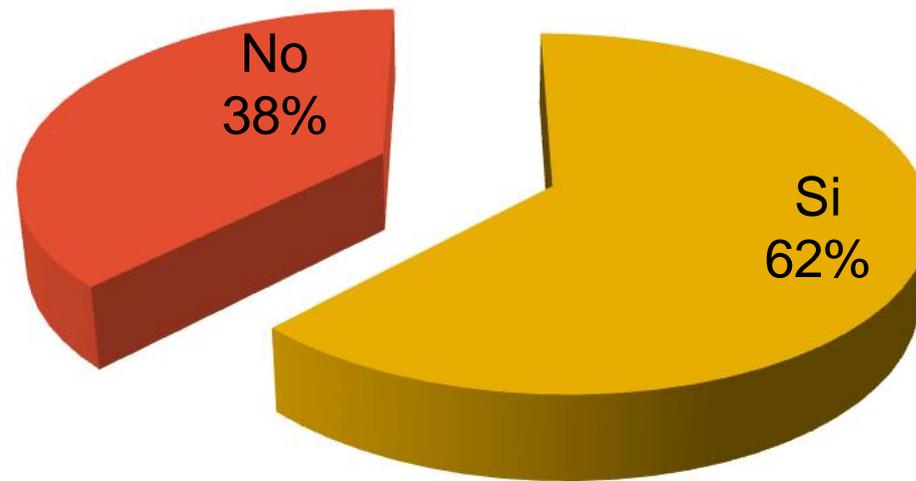
Le attuali priorità per le aziende

Da quando ha una copertura sanitaria integrativa aziendale, i suoi comportamenti – nel campo della prevenzione sanitaria - sono cambiati?

	Totale	Intervistati		
		Dirigente	Lavoratore non dirigente	Pensionato
Base: totale campione	2450 100,0%	835 34,1%	815 33,3%	800 32,7%
Sì	17%	22%	18%	11%
No	49%	65%	42%	40%
Non sa/deve ancora valutare	34%	13%	40%	49%

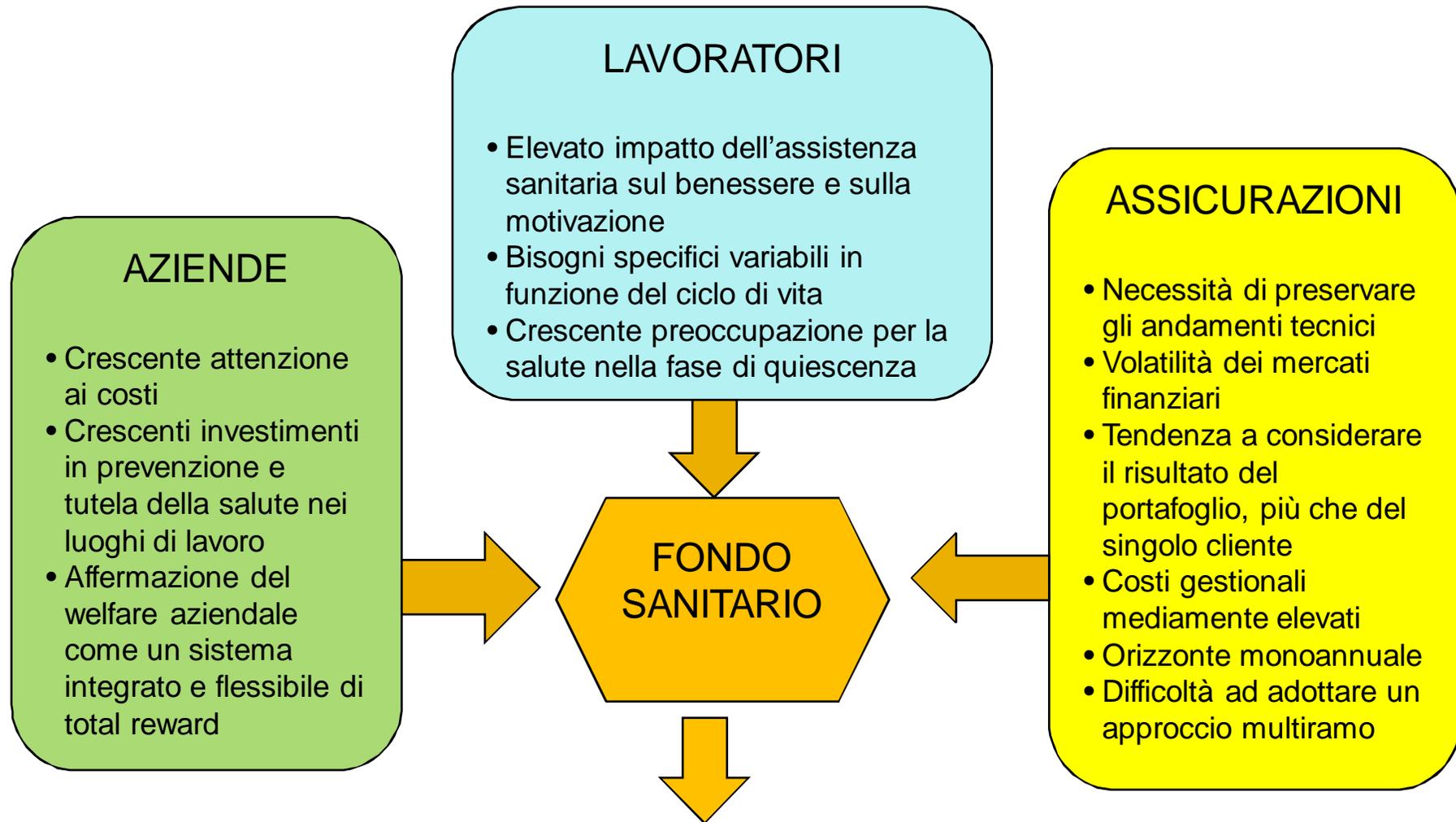
Fonte: FASI, Lo sviluppo della sanità integrativa, 2012

Avete già preso in considerazione la possibilità di introdurre un piano di tipo flessibile, in cui i dipendenti possono scegliere in base alle proprie esigenze a quali benefit destinare le risorse messe a disposizione dall'azienda?



Fonte: Towers Watson, Seconda indagine sull'assistenza sanitaria e sul welfare aziendale, 2013.

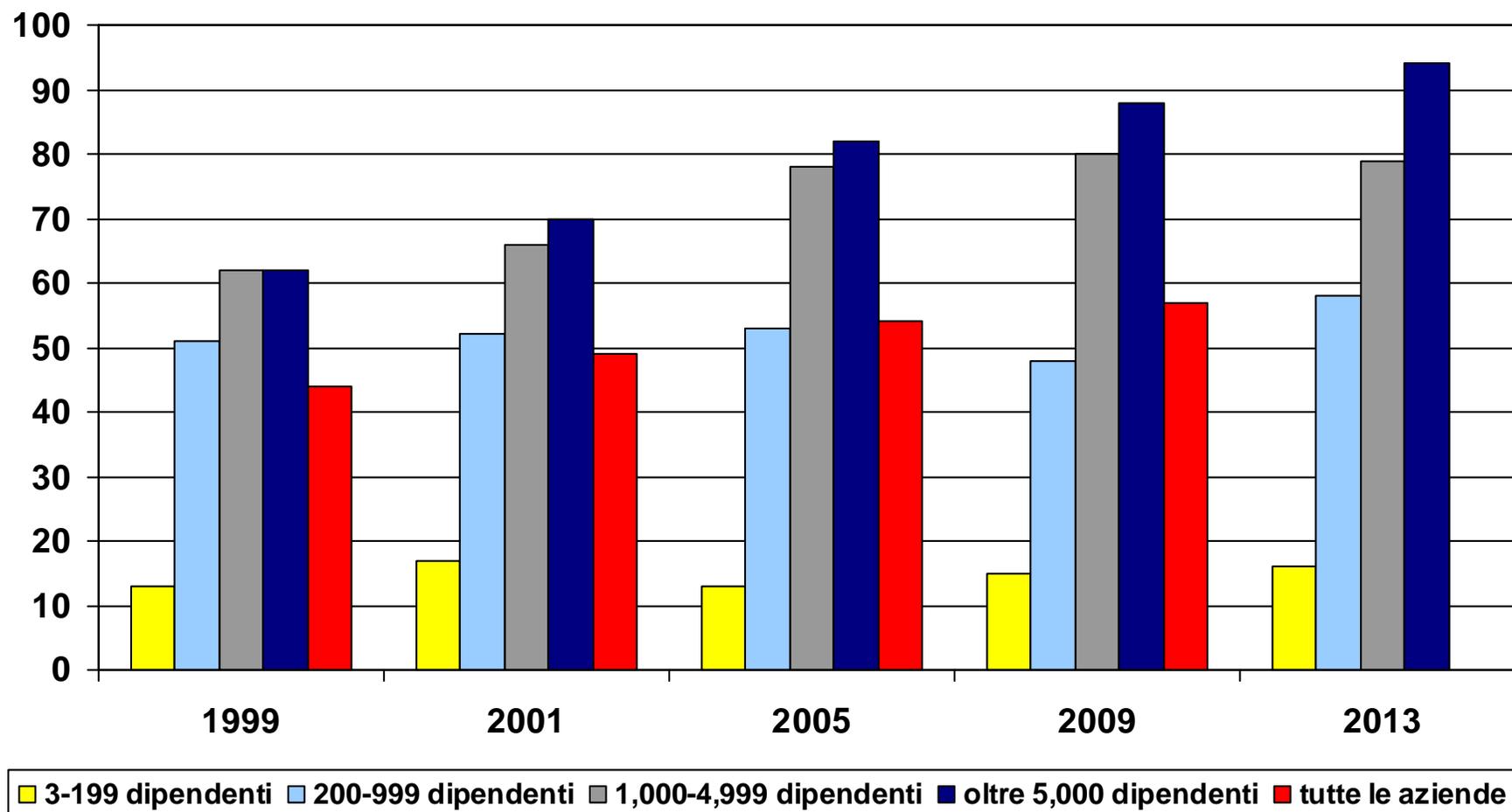
Quale modello gestionale?



Il modello autoassicurato con stop loss è il più adatto per il welfare integrato?

L'esperienza maturata nel mercato americano

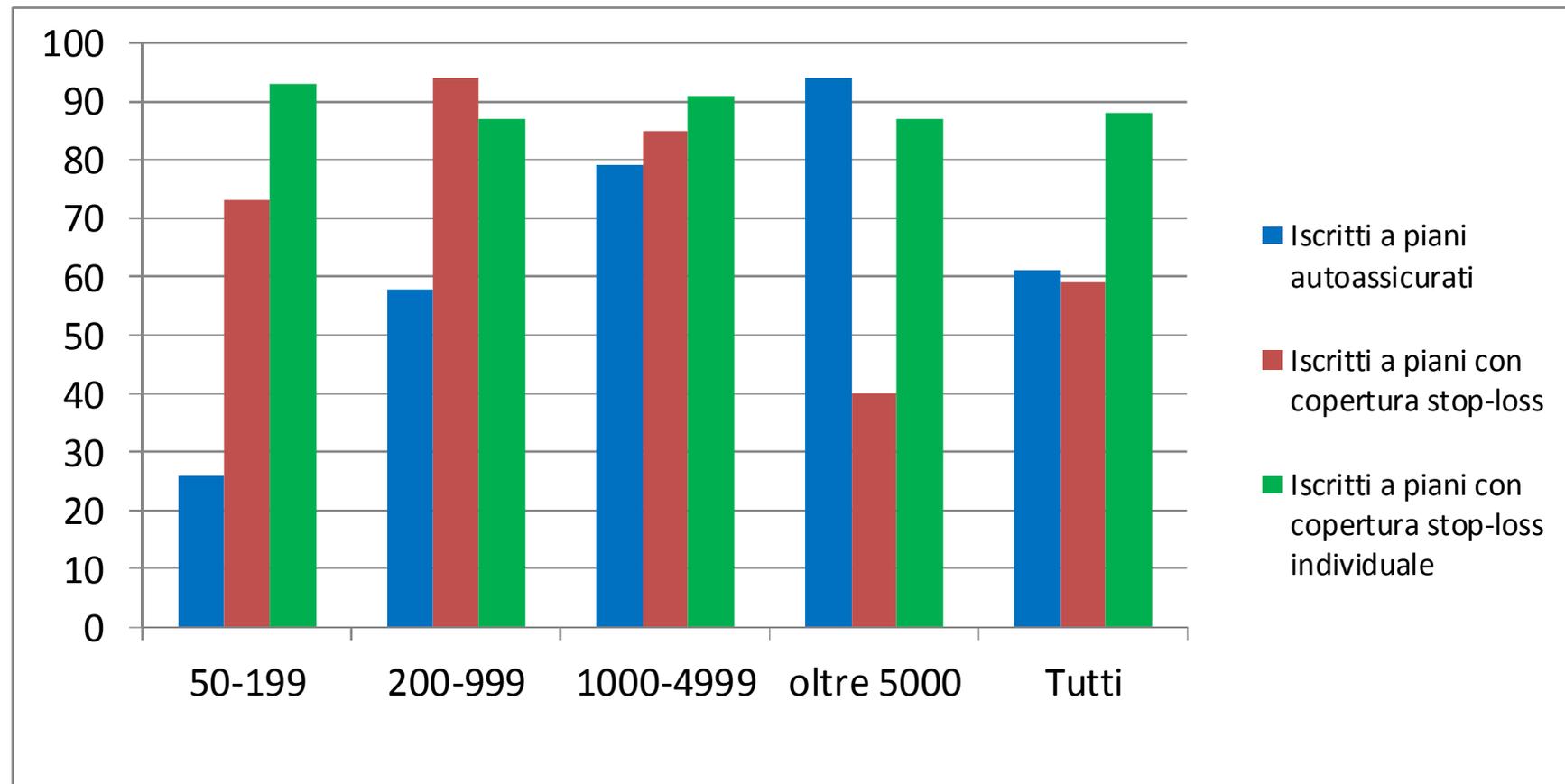
I piani sanitari con più di 1.000 aderenti sono sempre più autoassicurati



Fonte: Kaiser/HRET Survey of Employer-Sponsored Health Benefits, 1999-2013.

L'esperienza maturata nel mercato americano

Quota dei piani sanitari autoassicurati con una copertura stop-loss per numero di lavoratori aderenti

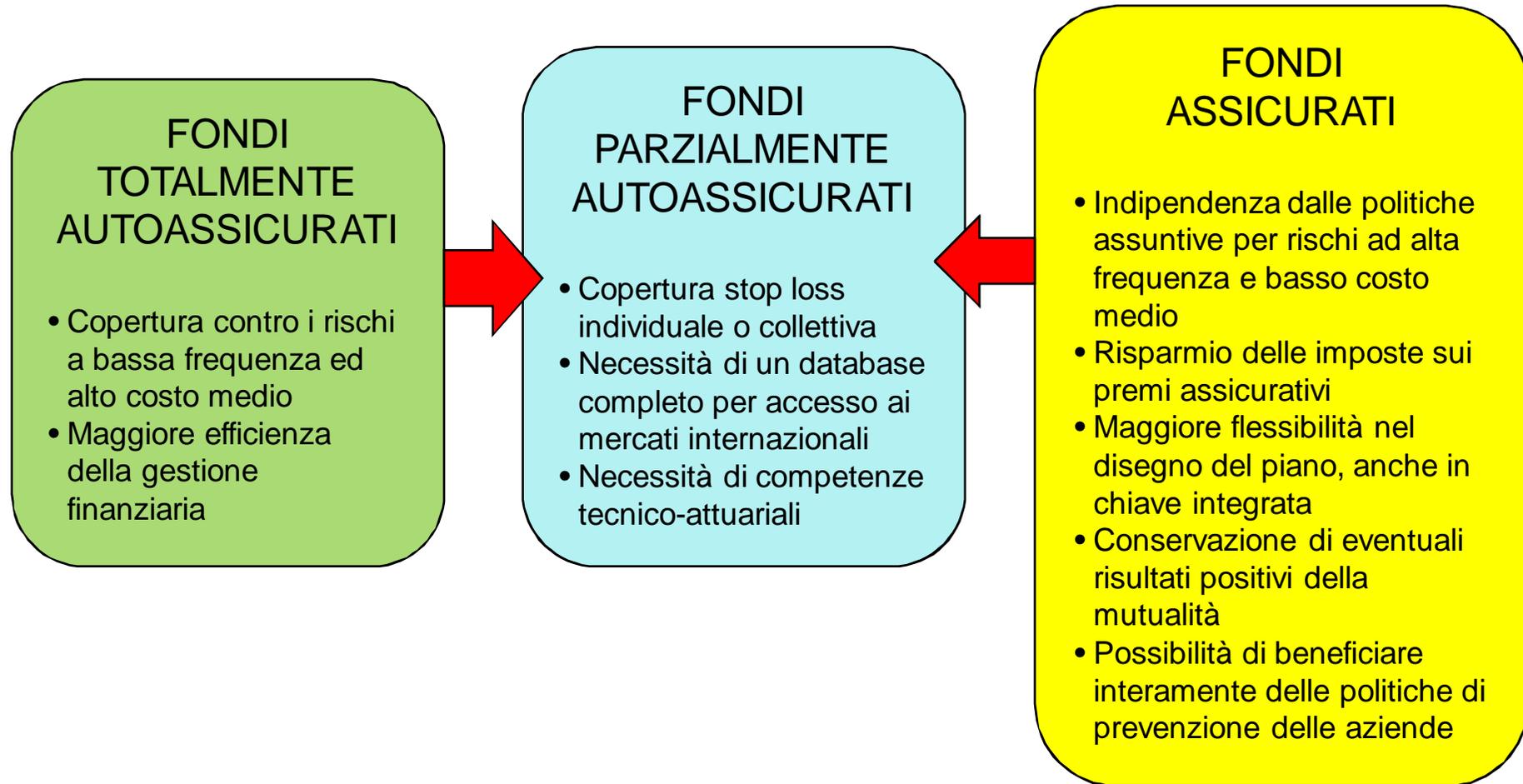


Fonte: Kaiser/HRET Survey of Employer-Sponsored Health Benefits, 2013.

Modalità di trasferimento parziale del rischio

COPERTURA	OBIETTIVO	PRESTAZIONI
Specific (o individual) stop loss	Trasferimento delle punte di rischio relative ad eventi con bassa frequenza ma elevato costo medio	<ol style="list-style-type: none">1. Il fondo paga la parte dell'indennizzo che non eccede il massimale, al netto di eventuali franchigie.2. L'assicuratore paga per ogni sinistro la parte dell'indennizzo che eccede il massimale (priorità), eventualmente entro un limite massimo assoluto.
Stop loss (o aggregate stop loss)	Trasferimento del rischio che, a seguito di un incremento imprevisto della frequenza e/o del costo medio, la sinistrosità complessiva sia tale da pregiudicare la solvibilità del fondo	<ol style="list-style-type: none">1. Il fondo paga tutti gli indennizzi a proprio carico fino ad un livello massimo di sinistrosità su base annua.2. L'assicuratore si fa carico della quota di prestazioni che eccedono la sinistrosità massima complessiva (priorità) che il fondo è in grado di sopportare.

Quale modello gestionale?



Interventi normativi

- Semplificazione delle regole fiscali sul welfare:
 - plafond di deducibilità onnicomprensivo, che consenta di destinare le risorse alle prestazioni più utili in base alle esigenze individuali;
- Incentivi per la prevenzione:
 - politiche fiscali che favoriscano le aziende che adottano politiche di prevenzione e di educazione sanitaria, a beneficio anche del SSN;
- Opportuni presidi di tipo tecnico
 - Certificazione attuariale del bilancio consuntivo e preventivo dei fondi sanitari autoassicurati, vista la loro rilevanza sociale;
 - Regole univoche sulle modalità di redazione del bilancio e sul calcolo delle riserve;
- Adozione di un modello di vigilanza integrato per fondi pensione e fondi sanitari.

Contatto



Fabio Carniol
Managing Director, Italy
Amministratore Delegato

Via Vittor Pisani, 19
20124 Milano
Italia

+39 02 6378 0101

fabio.carniol@towerwatson.com

Fabio Carniol è Managing Director di Towers Watson per il mercato italiano e Amministratore Delegato di Towers Watson Italia S.r.l..

Laureato in Economia Aziendale all'Università Bocconi di Milano, dove ha svolto attività di docenza e di ricerca, ha lavorato in primari gruppi bancari ed assicurativi, maturando oltre vent'anni di esperienza nel settore finanziario.

In Towers Watson dal 2009, in precedenza è stato Vice Direttore del Servizio Affari Finanziari presso la Direzione Centrale del Credito Italiano, Direttore Generale di CreditRas Previdenza SIM, Condirettore del Servizio Asset Management della Banca Commerciale Italiana, Vice Direttore Generale di Fineco Investimenti SGR, Direttore Generale di Cattolica Investimenti SIM e Amministratore Delegato di Lombarda Vita (Gruppo Cattolica).

Attualmente è membro del Consiglio di amministrazione dell'American Chamber of Commerce in Italy e di ASAM (Associazione Studi Aziendali e Manageriali dell'Università Cattolica del Sacro Cuore), nonché membro del Comitato Investitori Esteri di Confindustria e del Comitato direttivo della sezione lombarda dell'ANDAF (Associazione Nazionale Direttori Amministrativi e Finanziari).

E' iscritto alla Sezione B del Registro degli Intermediari Assicurativi (Broker) e all'albo dei Promotori Finanziari.