

Le società possono ridurre i costi sul personale offrendo un programma assicurativo ad hoc

Quando è il caso di fare leva

Robert Gauci, amministratore delegato di MetLife in Italia: "Tanti i vantaggi per le aziende"

Gianluca Baldini

Per capire come le nuove norme sulla fiscalità potrebbero rappresentare un vantaggio per gli investitori e per le aziende, SOLDI ha fatto due chiacchiere con Robert Gauci, l'amministratore delegato di MetLife in Italia, società di assicurazione americana con oltre 90 milioni di clienti nel mondo.

Ritiene che una buona conoscenza delle leve fiscali possa agevolare le aziende e i titolari di partita iva in un momento in cui il welfare è messo a dura prova?

Senza dubbio. Ritengo che un'adeguata valutazione delle leve fiscali legate alle polizze di protezione della persona possa portare ad aziende, professionisti e lavoratori molti benefici. Da un lato, le aziende che già offrono coperture di tipo employee benefit ai propri dipendenti possono scoprire delle opportunità per ridurre i costi del personale, semplicemente identificando le leve più idonee alla loro situazione specifica, senza impatto sul pacchetto di benefit offerto ai dipendenti o migliorando addirittura i contenuti di questi pacchetti senza aggravio di costo. Chi non le offre ancora può scoprire che le leve fiscali fanno sì che un programma assicurativo offerto ad

un dipendente come benefit, oltre ad avere un alto valore percepito, abbia anche un impatto sul costo del lavoro più contenuto rispetto ad altre forme di incentivazione comunemente utilizzate dai dipartimenti Risorse Umane. Già il fatto che, nonostante la revisione del trattamento fiscale di altri prodotti, le polizze di protezione della persona, invece, hanno mantenuto molti benefici, prova che sono strumenti importanti e degni di attenzione.

Lei si occupa di polizze assicurative, ci può parlare dei vantaggi per le aziende e per i titolari di partita iva derivanti dalla conoscenza delle giuste leve fiscali? Esistono diverse formule ed ogni situazione va analizzata puntualmente per trovare quella migliore. Ad esempio non tutti sanno che il ricorso ad una cassa di assistenza consente all'azienda di beneficiare, oltre alla deducibilità totale del costo, di un significativo alleggerimento degli oneri contributivi legati all'importo speso per il premio. In sostituzione del carico contributivo che varia in base al reddito ma che comunque possiamo stimare intorno ad un 30%, con la cassa gli oneri vengono sostituiti dal cosiddetto "contributo di solidarietà" pari al 10%. Inoltre, nel caso specifico delle

polizze sanitarie, entro certi limiti di premio, anche il dipendente assicurato non è soggetto ad imposte sul reddito. Questa opportunità è fruibile anche nel caso di coperture vita collettive ed individuali, ad esempio le coperture caso morte tipo key men.

Chi può approfittare di tali vantaggi e in che modo?

I vantaggi esistono per una ampia gamma di soggetti. Ad esempio la società di persone, di capitali, Partita Iva in qualità di datore di lavoro possono fruire di deduzioni e riduzioni del carico contributivo laddove volessero offrire polizze per proteggere i soci, gli amministratori, i dipendenti e le loro famiglie. Non dimentichiamo poi che anche le persone fisiche che desiderano tutelare a titolo personale la propria famiglia con un'assicurazione caso morte, ad esempio, possono detrarre il 19% del premio, oltre ad assicurarsi un indennizzo esentasse ed impignorabile.

In che modo la conoscenza di questi strumenti fiscali può aiutare i distributori e gli intermediari?

Indubbiamente una corretta valutazione della deducibilità del premio, della riduzione del carico contributivo, del trattamento del-

l'indennizzo consentono una reale valutazione del costo della polizza rispetto ai vantaggi che offre. Una preparazione solida su questi temi mette in condizione gli intermediari di fornire una consulenza di maggior valore al proprio cliente, sia esso un direttore del personale di una media azienda, sia esso un piccolo imprenditore. Per alcune categorie, una copertura vita o infortuni è uno strumento potentissimo per garantire continuità al business in caso di imprevisti. In periodi incerti come quello che stiamo attraversando, tutelarsi e ottimizzare i costi è una scelta praticamente obbligata. Per questo la nostra compagnia ha pianificato per il 2012 un ciclo

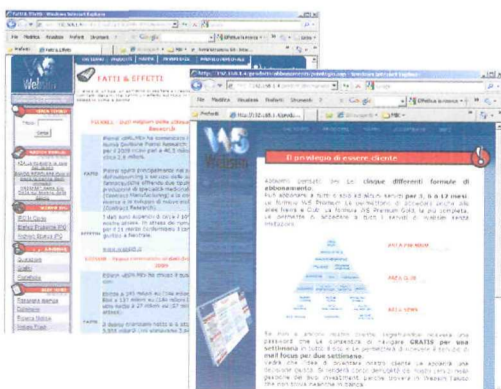
di formazione destinato ai propri partner commerciali per approfondire queste tematiche.



Robert Gauci



www.websim.it
Conoscere per investire



Informazione,
analisi tecnica,
analisi fondamentale.
Tutta la Borsa
a portata di mouse

Con il servizio Sms Alert potrai avere sempre con te i consigli operativi degli analisti più competenti

Per Informazioni: 02.77.115.487 - info@websim.it

www.websim.it è la divisione online di  Intermonte