



95
IT

FACTS

Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul lavoro

ISSN 1681-214X

Sintesi del rapporto

Incentivi economici per migliorare la sicurezza e la salute sul luogo di lavoro: un'analisi in una prospettiva europea

Introduzione

Per incentivi economici nel campo della sicurezza e salute sul lavoro (SSL) si intendono processi che premiano le organizzazioni che sviluppano e mantengono un ambiente di lavoro sano e sicuro. Tali processi possono comprendere, per esempio, il collegamento dei risultati di un'organizzazione nel campo della SSL a incentivi fiscali quali la riduzione dei premi assicurativi o delle aliquote fiscali. Cresce l'interesse nei riguardi degli incentivi economici quali strumenti atti a incoraggiare le organizzazioni a investire nella SSL, perché le sole imposizioni normative spesso non sono sufficienti a persuaderle dell'importanza di questo aspetto. Gli incentivi economici possono servire da complemento alle imposizioni normative, in quanto stimolano le organizzazioni a livello finanziario e corroborano l'argomento economico a favore di buone condizioni di SSL, secondo modalità che possono essere facilmente comprese dai dirigenti d'impresa in tutti gli Stati membri.

La strategia comunitaria per la salute e la sicurezza conferma l'importanza degli incentivi economici ai fini della sensibilizzazione e della conformità alla normativa. Come si afferma nella strategia:

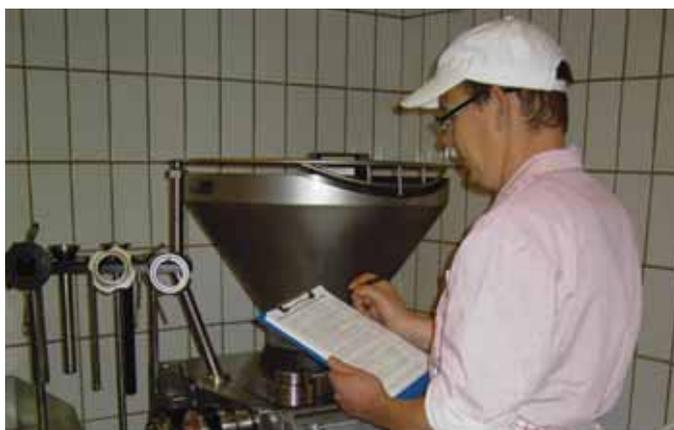
Peraltro, la sensibilizzazione, in particolare quella delle PMI, può essere rafforzata mediante incentivi economici diretti e indiretti per la prevenzione. Queste misure d'incentivazione potrebbero comprendere un'eventuale riduzione dei contributi sociali o dei premi assicurativi in funzione degli investimenti relativi al miglioramento dell'ambiente di lavoro e/o della riduzione degli infortuni, aiuti economici per la messa a punto di sistemi di gestione della salute e della sicurezza, l'introduzione nelle procedure di aggiudicazione degli appalti pubblici di criteri relativi alla salute e alla sicurezza. [Strategia comunitaria 2007-2012 per la salute e la sicurezza sul luogo di lavoro, Commissione europea, Bruxelles, 21.2.2007, COM(2007) 62 def].

Il rapporto comprende una rassegna della letteratura sugli incentivi economici, una descrizione delle politiche in materia e una raccolta di studi di casi concreti che fornisce informazioni sulla riuscita attuazione di tali incentivi in diversi paesi europei e in una grande varietà di settori.

Rassegna della letteratura sugli incentivi economici

Nel complesso, emerge un solido argomento a favore dei vantaggi degli incentivi economici provenienti da fonti esterne all'impresa per migliorare la salute e la sicurezza sul lavoro. Questa conclusione è mitigata dalle difficoltà metodologiche inerenti alla valutazione dell'efficacia di vari regimi di incentivi, e si ritiene necessario condurre ulteriori ricerche per chiarire i risultati ambigui nella letteratura in materia.

Per quanto riguarda l'applicazione degli incentivi economici, è stato riscontrato che i deterrenti specifici hanno un impatto notevolmente maggiore sui congedi per malattia rispetto a quelli



Questionario relativo a incentivi economici compilato da un maestro macellaio (foto gentilmente concessa da FBG, Germania, assicurazione obbligatoria contro gli infortuni nell'industria delle carni)

più generici. L'efficacia degli incentivi pubblici specifici (esterni) invece non è sempre chiara. Dalle conclusioni si evince che: 1) gli sgravi fiscali possono essere efficaci per aiutare un'impresa a effettuare maggiori investimenti nella SSL. È chiaro che questo tipo di incentivo può essere efficace soltanto nel caso delle organizzazioni che pagano l'imposta sulle società; 2) collegare gli incentivi economici ai programmi di verifica/intervento è un'altra soluzione promettente per migliorare la SSL; 3) i regimi di cofinanziamento (matching funds) — il governo eroga una sovvenzione in proporzione all'importo speso da un'organizzazione per la salute sul lavoro — sono un metodo potenzialmente atto a migliorare la SSL. Questo tipo di incentivo economico comporta costi amministrativi elevati sia per l'organizzazione interessata sia per il governo.

Gli incentivi economici legati all'assicurazione sono un metodo efficace per motivare le organizzazioni a investire nella SSL. I dati inducono a ritenere che gli incentivi economici modifichino il comportamento dei lavoratori o i tassi di infortunio delle organizzazioni. È disponibile un discreto numero di studi relativi alla valutazione dell'esperienza in termini di risarcimento dei lavoratori, che di norma consiste in un sistema bonus-malus applicato ai premi assicurativi, basato sui tassi di infortunio individuali di un'impresa. La rassegna della letteratura analizza diversi studi riguardanti l'efficacia della valutazione dell'esperienza e trova almeno modeste conferme di una riduzione delle domande di risarcimento.

Descrizione delle politiche in materia di incentivi economici

Per quanto riguarda i criteri di base dei sistemi di previdenza sociale e i metodi di risarcimento dei lavoratori in caso di infortunio, non si evidenziano grandi differenze in Europa. La maggior parte dei paesi ha pianificato il proprio sistema di sicurezza sociale seguendo la tradizione bismarckiana e gli enti di assicurazione contro gli infortuni si basano su un monopolio di Stato. Un gruppo significativo di paesi ha optato per un mercato

concorrenziale e un sistema Beveridgeano e due gruppi più modesti di paesi hanno adottato forme miste. La varietà dei sistemi di assicurazione contro gli infortuni e di previdenza sociale è quindi abbastanza limitata per quanto riguarda i criteri di base, anche se le differenze nei dettagli probabilmente sono molto più numerose.

Queste differenze tra i vari paesi e i vari regimi di incentivi economici naturalmente influiscono sulla potenziale trasferibilità dei modelli di incentivi nel campo della SSL. In teoria è possibile introdurre regimi di sussidi, incentivi fiscali e incentivi non finanziari in tutti i paesi dell'Unione europea. I metodi basati sulla valutazione dell'esperienza sono presenti sia sui mercati concorrenziali sia su quelli monopolistici. Emergono tuttavia delle differenze quando si tratta di finanziare sforzi di prevenzione orientati al futuro, per esempio la formazione o gli investimenti nella SSL. Questo non dovrebbe essere un problema per i sistemi monopolistici, perché l'ente assicurativo può essere certo che trarrà vantaggi dall'effetto positivo che gli investimenti produrranno sul tasso di domande di risarcimento. In un mercato concorrenziale, invece, la compagnia di assicurazione corre il rischio che l'impresa cambi assicuratore con un breve preavviso e gli investimenti negli sforzi di prevenzione vadano quindi a vantaggio dei concorrenti, anziché dell'assicuratore iniziale. Una soluzione per i mercati concorrenziali può essere l'introduzione di contratti a lungo termine con una durata di diversi anni, oppure la creazione di un fondo di prevenzione comune finanziato equamente da tutti gli assicuratori.

Quasi tutti gli Stati membri dell'UE di grandi dimensioni sono abbastanza attivi nell'offerta di incentivi economici. Germania, Francia, Italia e Polonia offrono vari incentivi attraverso il regime di assicurazione pubblico, spesso non solo sotto forma di modifica dei premi assicurativi, ma anche tramite programmi di sussidi a favore di investimenti specifici nella SSL. In Spagna gli incentivi assicurativi sono previsti dalla strategia nazionale in materia di SSL ed esiste una grande varietà di programmi di sussidi a favore della SSL offerti a livello sia nazionale sia regionale. I più attivi tra gli Stati membri di minori dimensioni sono il Belgio, la Finlandia e i Paesi Bassi, nei quali si trova conferma del fatto che è possibile introdurre incentivi economici anche nei sistemi privati di assicurazione contro gli infortuni.

Nel complesso le politiche descritte dimostrano che gli incentivi economici possono essere offerti in tutti gli Stati membri, a prescindere dalle tradizioni in materia di sistemi di previdenza sociale e dalla natura pubblica o privata del sistema di assicurazione contro gli infortuni.

Studi di casi concreti

La raccolta di studi rivela che gli incentivi economici possono essere efficaci per promuovere la SSL in una grande varietà di contesti. Tutti i regimi di incentivi presentati sono gestiti in modo efficiente e sono sottoposti a qualche forma di valutazione. In sei dei casi esaminati sono anche disponibili indicatori quantitativi

degli effetti positivi sulle condizioni di lavoro presso le imprese partecipanti:

- Nel settore tedesco della macelleria-salumeria, in seguito all'introduzione del regime di incentivi nel 2001, le imprese partecipanti hanno registrato un calo del 25 % degli infortuni da notificare.
- Nel settore agricolo finlandese il tasso di infortuni è diminuito di oltre il 10 %.
- Tra le imprese polacche che hanno introdotto un sistema finanziato di gestione della SSL, il 70 % ha riportato meno infortuni e premi assicurativi più bassi, mentre il 50 % ha indicato una riduzione del numero di lavoratori che operano in condizioni pericolose.
- In Italia, l'Istituto nazionale per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro sovvenziona crediti bancari per incoraggiare gli investimenti nella SSL da parte delle PMI; le imprese partecipanti hanno registrato una diminuzione degli infortuni del 13-25 % rispetto a imprese comparabili.
- In un regime di incentivi tedesco relativo all'assicurazione sanitaria, le indennità di malattia e l'assenteismo sono diminuiti in misura significativa quando le imprese hanno introdotto un moderno sistema di gestione della salute.
- Il programma olandese di sussidi per gli investimenti in nuovi macchinari e attrezzature atti a garantire la SSL ha determinato un miglioramento delle condizioni di lavoro nel 76 % delle imprese (il 40 % dei datori di lavoro ha affermato che le nuove attrezzature sono molto utili, il 36 % che sono ragionevolmente utili).

Fattori di successo per gli incentivi economici

Riepilogando le tre parti in cui si articola il rapporto, si possono individuare i seguenti fattori di successo:

1. Il regime di incentivi non deve premiare soltanto i risultati già conseguiti in termini di buona gestione della SSL, cioè i tassi di infortunio pregressi, ma anche gli sforzi specifici di prevenzione mirati a ridurre gli infortuni e le malattie in futuro.
2. Il regime di incentivi deve essere aperto alle imprese di tutte le dimensioni, prestando particolare attenzione alle esigenze specifiche delle PMI.
3. Gli incentivi devono essere di entità sufficiente a incoraggiare la partecipazione delle imprese.
4. Deve esistere una relazione chiara e diretta tra l'attività di prevenzione auspicata e l'agevolazione.
5. Il sistema di incentivi deve prevedere chiari criteri di assegnazione ed essere concepito in modo da rendere il più possibile semplice farvi ricorso, al fine di limitare gli oneri amministrativi a carico sia delle imprese partecipanti sia delle organizzazioni che offrono gli incentivi.
6. Se gli incentivi devono essere rivolti a un gran numero di imprese, la soluzione più efficace è fornita dagli incentivi assicurativi o fiscali con criteri ben definiti (sistema chiuso).
7. Se l'intenzione è promuovere soluzioni innovative per settori specifici, la maggiore efficacia si ottiene con i regimi di sussidi (sistema aperto).

Per maggiori informazioni

<http://osha.europa.eu/en/topics/business>

Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul lavoro

Gran Vía, 33, 48009 Bilbao, SPAGNA
Tel. +34 944794360, fax +34 944794383
E-mail: information@osha.europa.eu

© Agenzia europea per la sicurezza e la salute sul lavoro. Riproduzione autorizzata con citazione della fonte. Printed in Belgium, 2010.

