PuntoSicuro

ARTICOLO DI PUNTOSICURO

Anno 12 - numero 2488 di mercoledì 13 ottobre 2010

Incentivi economici per migliorare sicurezza e salute sul lavoro

In Europa cresce l'interesse per gli incentivi economici quali strumenti di stimolo delle aziende a investire nella sicurezza e salute sul lavoro. Un rapporto europeo, gli esempi di incentivi, i casi concreti e i risultati ottenuti.

L' Agenzia Europea per la sicurezza e salute sul lavoro (EU-OSHA) ha sottolineato più volte l'importanza degli incentivi economici per quelle aziende e organizzazioni che sviluppano e mantengono un ambiente di lavoro sano e sicuro.

Oltre a dedicare uno spazio specifico sul suo portale, ha recentemente pubblicato un rapporto, in lingua inglese, dal titolo "**Economic incentives to improve occupational safety and health: a review from the European perspective**".
Rapporto riassunto in un documento informativo - disponibile anche in lingua italiana - dal titolo "**Factsheet 95 - Sintesi del rapporto Incentivi economici per migliorare la sicurezza e la salute sul luogo di lavoro: un'analisi in una prospettiva europea**".

Pubblicità
<#? QUI-PUBBLICITA-MIM-[PO30018] ?#>

La strategia europea nell'ambito della sicurezza e della salute sul lavoro e il rapporto stesso mostrano come gli incentivi economici possano effettivamente **essere efficaci ai fini della promozione della sicurezza e della salute sul lavoro** (SSL), specie nelle piccole e medie imprese (PMI).

Vediamo **alcuni esempi di incentivi economici**, come riportato sul sito dell'EU-OSHA:
- **sussidi, sovvenzioni e finanziamenti statali**: a tutte le aziende che migliorano le condizioni di lavoro "possono essere offerti incentivi sotto forma di sovvenzioni o condizioni di finanziamento favorevoli (prestiti bancari). Ad esempio, un governo potrebbe offrire un sostegno alle società perché investano in macchinari sicuri o in un'organizzazione del lavoro più sicura";
- **incentivi basati sui regimi fiscali o sulle strutture fiscali**: è infatti "possibile strutturare il regime fiscale in maniera tale da favorire un determinato comportamento delle imprese. Ad esempio, si possono offrire agevolazioni fiscali ai datori di lavoro che investono in attrezzature più sicure rispetto alle prescrizioni minime di legge";
- **modifiche dei premi assicurativi**: in questo caso il premio assicurativo versato da un'azienda "potrebbe essere correlato ai risultati che questa riesce a ottenere dal punto di vista della sicurezza e della salute. Le società con un basso numero di infortuni o malattie ovvero dotate di buone norme di sicurezza, potrebbero versare premi più bassi".

Il rapporto indica che in Europa 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".
Tali incentivi sono un efficace complemento alle imposizioni normative: "stimolano le organizzazioni a livello finanziario e corroborano l'argomento economico a favore di buone condizioni di SSL".

Il rapporto riporta 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.

Dalla **rassegna della letteratura** si evince che:
- "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;
- collegare gli incentivi economici ai programmi di verifica/intervento è un'altra soluzione promettente per migliorare la SSL";
- i regimi di cofinanziamento (matching funds), dove "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". Anche se 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";
- gli incentivi economici modificano il comportamento dei lavoratori o i tassi di infortunio delle organizzazioni.

Riguardo alle **politiche in materia di incentivi economici**, le differenze in Europa relative ai sistemi di assicurazione contro gli infortuni e di previdenza sociale "influiscono sulla potenziale trasferibilità dei modelli di incentivi nel campo della SSL". Anche se "in teoria è possibile introdurre regimi di sussidi, incentivi fiscali e incentivi non finanziari in tutti i paesi dell'Unione europea".
Andando nel concreto delle diverse politiche 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".

Vediamo alcune **analisi di casi concreti** relativi agli incentivi e ai risultati:
- "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 (la Finlandia è uno dei paesi membri più attivo per gli incentivi) 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)".

Veniamo infine ai **fattori di successo per gli incentivi economici**:
- "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;
- il regime di incentivi deve essere aperto alle imprese di tutte le dimensioni, prestando particolare attenzione alle esigenze specifiche delle PMI;
- gli incentivi devono essere di entità sufficiente a incoraggiare la partecipazione delle imprese;
- deve esistere una relazione chiara e diretta tra l'attività di prevenzione auspicata e l'agevolazione;
- 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;
- 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);
- se l'intenzione è promuovere soluzioni innovative per settori specifici, la maggiore efficacia si ottiene con i regimi di sussidi (sistema aperto)".

EU-OSHA, " Factsheet 95 - Sintesi del rapporto Incentivi economici per migliorare la sicurezza e la salute sul luogo di lavoro: un'analisi in una prospettiva europea" (formato PDF, 81 kB).

EU-OSHA, Report " Economic incentives to improve occupational safety and health: a review from the European perspective"

(formato PDF, 2.5 MB).

" Incentivi economici", spazio web sul portale dell'EU-OSHA.

 Questo articolo è pubblicato sotto una Licenza Creative Commons.

---

www.puntosicuro.it