

Infomanager

ASSOCIAZIONI | SERVIZI | CONTRATTO | SANITÀ | PREVIDENZA | FORMAZIONE



IL SISTEMA DEI SERVIZI MANAGERITALIA

Consulenza contrattuale e legale, assistenza fiscale e assistenza Caf: professionisti e servizi al fianco degli associati

In un contesto sempre più complesso sotto il profilo normativo, fiscale e amministrativo, il sistema dei servizi Manageritalia offre un supporto concreto per orientarsi tra adempimenti, regole e opportunità. Dalla consulenza contrattuale e legale all'assistenza fiscale, fino ai servizi di AskMit e 50&Più Caf, è possibile contare su figure qualificate in grado di fornire consulenza, orientamento e assistenza operativa per le principali esigenze professionali e personali.

CONSULENZA CONTRATTUALE E LEGALE

Manageritalia mette a disposizione di dirigenti, quadri ed executive professionali un servizio di consulenza contrattuale e legale che garantisce affiancamento sugli aspetti normativi e professionali legati all'attività lavorativa. Attraverso le associazioni territoriali è possibile ricevere informazioni, chiarimenti e orientamento sulle tematiche di interesse della categoria, con l'obiettivo di accompagnare gli associati nelle diverse fasi del percorso professionale.

Come accedere: rivolgiti alla tua associazione territoriale, oppure consulta le pagine dedicate alla tua categoria sul sito www.manageritalia.it.

ASSISTENZA FISCALE

Gli associati possono ottenere informazioni e orientamento su tematiche fiscali, dai principali adempimenti tributari ai rapporti con l'Agenzia delle entrate, fino agli aspetti collegati al patrimonio. Un supporto utile per affrontare con maggiore consapevolezza una normativa in continua evoluzione e individuare le soluzioni più adeguate alle proprie esigenze.

Come accedere: tramite AskMit, nell'area riservata My Manageritalia, oppure attraverso la propria associazione territoriale.

ASKMIT

AskMit è il servizio online riservato agli associati e ai loro familiari che consente di ottenere un primo riscontro qualificato entro 48 ore. Attraverso la piattaforma è possibile richiedere informazioni e consulenza sui principali temi legati al lavoro, alla fiscalità, alla previdenza, alla tutela legale, alla sanità e ai servizi Caf. Le richieste vengono gestite da un team multidisciplinare composto da esperti Manageritalia e professionisti specializzati.

Come accedere: entra nell'area riservata My Manageritalia e seleziona il servizio AskMit.

50&PIÙ CAF

Grazie alla convenzione con 50&Più Caf, gli associati possono accedere a un'ampia gamma di servizi di assistenza fiscale e amministrativa, tra cui compilazione e trasmissione del modello 730, pratiche Imu, visure catastali, dichiarazioni di successione, volture catastali, gestione dei contratti di locazione e servizi dedicati a colf e badanti. Un supporto operativo che semplifica molti degli adempimenti burocratici più comuni.

Come accedere: contatta la tua associazione territoriale o una sede 50&Più Caf convenzionata, presentando la card Manageritalia.



SALUTE: INNOVAZIONE DELL'OFFERTA E SOSTENIBILITÀ



Il Fasdac continua a evolvere per consolidare la qualità delle prestazioni, rispondere ai bisogni emergenti degli assistiti e preservare la sostenibilità del sistema

Il nuovo concetto di salute emerso dopo la pandemia, associato all'invecchiamento della popolazione e al costante "affan-

no" del Servizio sanitario nazionale, sta definendo nuove esigenze e riordinando le priorità degli iscritti. I nuovi bisogni sanitari stanno trasformando sem-

pre di più il paradigma dell'assistenza: dalla mera "cura delle condizioni acute" a un concetto più ampio e olistico, il "benessere socio-sanitario".

UN FONDO IN EVOLUZIONE

Il Fasdac sta attraversando una fase di profonda trasformazione, guidata dalla volontà di rispondere in modo tempestivo ed efficace all'evoluzione del sistema sanitario e ai bisogni dei propri assistiti. In questo contesto vanno considerate anche le innovazioni mediche e tecnologiche che si susseguono con crescente rapidità. Il Fondo ha così scelto di adottare un approccio dinamico e proattivo, volto a privilegiare la qualità e a integrare progressivamente nella propria offerta le migliori pratiche sanitarie e socio-sanitarie.

Da questa scelta derivano prestazioni più avanzate, percorsi diagnostici e terapeutici più completi e ambiti di intervento più ampi. Un'evoluzione che mantiene il proprio baricentro su coperture sanitarie ad alta intensità di tutela, basata sui valori fondanti della sanità integrativa: mutualità e solidarietà, ma che implica anche costi crescenti.

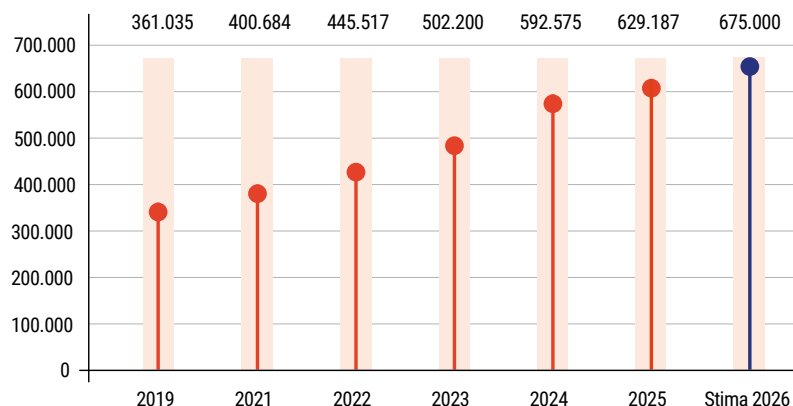
LE SFIDE DA AFFRONTARE

La sfida, dunque, è trovare il giusto equilibrio tra i molteplici fattori che osserviamo quotidianamente e le azioni da mettere in campo:

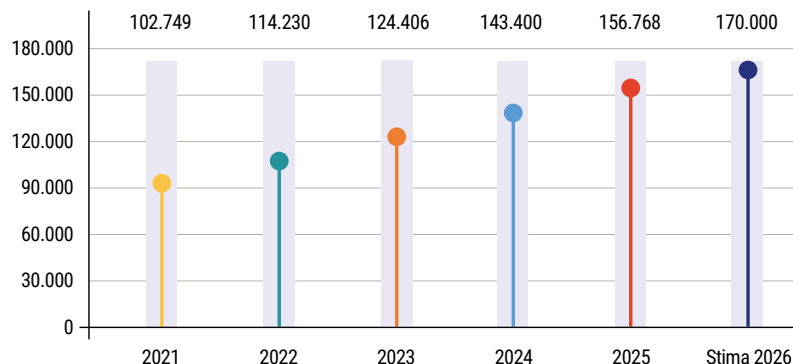
- una domanda che cresce, per effetto dell'arretramento del Ssn, che ha comportato un aumento del 21% di pratiche in due anni (vedi grafico 1);
- nuovi ambiti di intervento richiesti dall'invecchiamento della popolazione, che hanno portato in quattro anni a una spesa quasi triplicata per prestazioni socio-sanitarie (vedi grafico 2);
- l'importanza "strategica" di particolari ambiti sanitari, come la prevenzione, oggi articolata su 11 moduli, e la genomica, con 31 pannelli, per anticipare la gestione di cronicità e

1 - AUMENTO DELLE PRATICHE DI RIMBORSO ED EROGATO PRESTAZIONI SANITARIE

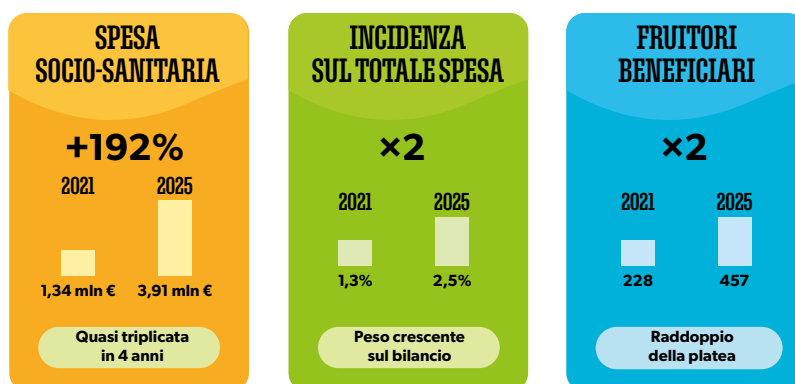
PRATICHE



RIMBORSI

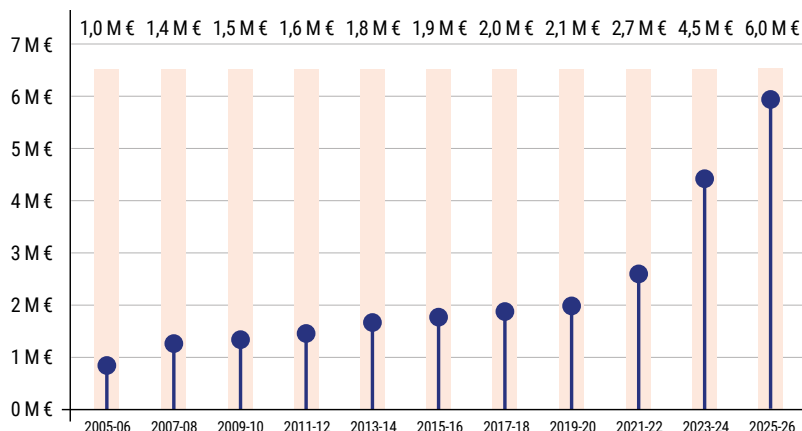


2 - AUMENTO DELLA SPESA SOCIO-SANITARIA (2021-2025)



Raddoppio della platea e forte incremento economico: cresce il bisogno, non solo il costo

3 - PREVENZIONE: IMPORTI EROGATI PER BIENNIO



patologie gravi e consentire la medicina di precisione (vedi grafico 3);

- la vicinanza nelle fasi più delicate della vita, con il rimborso di oltre 4.000 prestazioni per neoplasie, di cui il 50% per forme maligne, e la recente introduzione del progetto Genitorialità (vedi grafico 4);
- la ricerca di cure e servizi di eccellenza, con il perfezionamento negli ultimi due anni di nuove convenzioni con Irccs.

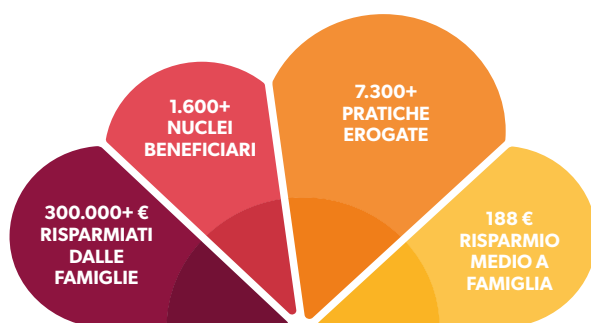
INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ: UN EQUILIBRIO NECESSARIO

Un approccio che coniuga innovazione, tutela e sostenibilità, con l'obiettivo di continuare a garantire elevati standard qualitativi, mantenendo la tenuta del sistema e rafforzando il ruolo di pilastro della protezione sanitaria per i dirigenti e le loro famiglie. In questo scenario, si rende necessaria una gestione delle risorse sempre più attenta e selettiva. Da un lato, a partire dal 1° gennaio 2027, è prevista una razionalizzazione mirata della spesa in alcuni ambiti, senza alterare il "valore" complessivo delle prestazioni (vedi il box a fianco e opuscolo allegato a questo numero della rivista). Dall'altro, potrebbe rendersi necessario un futuro adeguamento della contribuzione, in linea con l'evoluzione dei bisogni degli assistiti e con l'andamento dei costi complessivi della sanità.

GARANTIRE VALORE NEL LUNGO PERIODO

Un equilibrio delicato ma necessario per continuare a garantire, nel tempo, un sistema solido, equo e capace di offrire agli assistiti di qualsiasi età il giusto sostegno in risposta ai bisogni di cura di diversa complessità.

4 - IL PROGETTO GENITORIALITÀ



COSA CAMBIA NELLE PRESTAZIONI

Le due principali novità in vigore dal 1° gennaio 2027

- 1 -

TERAPIE FISICHE E RIABILITATIVE

Compartecipazione del Fondo pari all'80% per prestazioni erogate in forma diretta e un aggiornamento delle tariffe del Nomenclatore tariffario applicate alle prestazioni erogate in forma indiretta.

- 2 -

IVA

Eliminazione del rimborso dell'imposta.



NON AUTOSUFFICIENZA: UN RISCHIO SEMPRE PIÙ CONCRETO

L'allungamento della vita media porta con sé nuove esigenze assistenziali ed economiche. Prosegue la campagna informativa sulla LTC a vita intera per favorire una maggiore conoscenza degli strumenti di tutela disponibili

Un recente studio Ania-Doxa dedicato al fenomeno della non autosufficienza e al ruolo dei caregiver familiari conferma una realtà che interessa sempre più famiglie italiane: l'allungamento della

vita media rappresenta senza dubbio una conquista sociale, ma porta con sé nuove esigenze assistenziali e importanti implicazioni economiche e organizzative.

La ricerca evidenzia come il caregiv-

ing sia ormai una condizione molto diffusa nel nostro Paese. L'assistenza alle persone non autosufficienti continua a essere sostenuta prevalentemente all'interno del nucleo familiare, con un coinvolgimento diretto di fa-

LTC A VITA INTERA: UNA PROTEZIONE CHE GUARDA AL FUTURO

1. QUANDO INTERVIENE?

- **Non autosufficienza** = impossibilità di svolgere autonomamente **3** attività quotidiane su **6**

2. COSA OFFRE?

- Rendita mensile vitalizia: **2.582 €** al mese
- Rivalutazione annuale: **+3%**

3. FINO A QUANDO PROTEGGE?

- Per tutta la vita

4. PERCHÉ PENSARCI OGGI?

- Maggiore longevità e aumento delle situazioni di fragilità
- Costi assistenziali che possono gravare sulla famiglia
- Necessità di pianificare la protezione con anticipo
- Tutela del patrimonio personale e familiare

miliari che dedicano tempo, energie e risorse economiche alla cura dei propri cari.

Particolarmente significativo è il dato relativo ai costi dell'assistenza: il 49% delle spese viene sostenuto direttamente dalla persona assistita e il 19% dai familiari, mentre oltre un quarto delle famiglie caregiver ritiene che tale situazione non sia sostenibile nel lungo periodo.

Lo studio mette inoltre in luce un altro aspetto rilevante: la scarsa conoscenza degli strumenti assicurativi dedicati alla non autosufficienza. Solo l'8% dichiara di avere una buona conoscenza delle polizze LTC, circa un terzo ne ha una conoscenza superficiale, mentre la maggior parte non ne ha mai sentito parlare.

CONOSCERE PER SCEGLIERE

È proprio in questo contesto che assume particolare valore l'attività di informazione promossa da Assidir e Manageritalia per favorire una maggiore consapevolezza tra dirigenti, quadri, executive professional e loro familiari sull'importanza di una pianificazione preventiva del rischio di non autosufficienza.

LA CAMPAGNA LTC VITA INTERA

Nel corso dell'anno sono state realizzate numerose iniziative per diffondere la conoscenza del rischio di non autosufficienza e delle soluzioni di tutela disponibili.

Nel mese di marzo il mensile *Dirigente* ha ospitato un articolo dedicato all'opportunità offerta dalla Convenzione Antonio Pastore: a partire dai 55 anni di età, il dirigente può accedere alla copertura LTC a vita intera, che garantisce protezione per l'intero arco della vita, con un piano di versamento dei premi che si conclude al compimento degli 80 anni. Nello stesso mese è stato inviato, insieme al documento unico di rendicontazione destinato agli assicurati nella Convenzione Antonio Pastore, un pieghevole illustrativo dedicato ai vantaggi dell'adesione anticipata alla suddetta forma LTC a vita intera.

A supporto dell'iniziativa è stato infine realizzato un vademecum informativo di 24 pagine, "Gestire la non autosufficienza", una guida che approfondisce caratteristiche, funzionamento e benefici delle coperture Long term care a vita intera.

L'obiettivo della campagna è contribuire a sviluppare una maggiore consapevolezza rispetto a un rischio che può incidere profondamente sulla qualità della vita delle persone e sull'equilibrio economico delle famiglie.

Le attività di sensibilizzazione sul tema della LTC a vita intera proseguono anche nei prossimi mesi. Sono a disposizione degli associati materiali informativi, approfondimenti e occasioni di confronto presso le sedi territoriali di Manageritalia. Saranno disponibili anche durante gli eventi Assidir/Manageritalia sul territorio, affinché ciascuno possa valutare in modo informato le soluzioni di tutela disponibili.

CHIEDI UN SUPPORTO AGLI SPECIALISTI DI ASSIDIR!

Scrivi a
info@assidir.it

o compila il form contatti
sul sito
www.assidir.it/contatti.html

CORSI DI FORMAZIONE

Cfmt - Centro di formazione management del terziario propone un'offerta totalmente su misura, costruita intorno a quattro competenze trasversali, per supportare le persone nel loro percorso di apprendimento

TEAM EMPOWERMENT

Human & AI

Come interagire con l'intelligenza artificiale per potenziare le competenze manageriali



ONLINE

■ 13 OTTOBRE

Evolution through inclusion

L'importanza dell'inclusione



CFMT ROMA

■ 27 OTTOBRE

Negoziare con leadership

Aumentare la propria forza negoziale e potenziare le proprie strategie di influenza



ONLINE

■ 9 E 16 DICEMBRE

PERSONAL IMPROVEMENT

Le domande per persuadere

Come influire sugli altri e rafforzare la propria leadership



ONLINE

■ 22 OTTOBRE

Business presentation

Diventa incisivo e memorabile nelle presentazioni



ONLINE

■ 4 NOVEMBRE

Career check-up

Valuta dove sei, decidi dove andare



ONLINE

■ 5 E 12 NOVEMBRE

ORGANIZATIONAL PERFORMANCE

OKR - Objectives key results

Le nuove frontiere del performance management



ONLINE

■ DAL 28 OTTOBRE

Come svolgere un'analisi di mercato grazie ai micro-dati

Dal prodotto al mercato



ONLINE

■ 4 E 11 OTTOBRE

Il bilancio: pillola formativa

Leggere il bilancio per trarre informazioni utili allo sviluppo della tua azienda



ONLINE

■ MODULO INTERATTIVO ON-DEMAND

BUSINESS DEVELOPMENT

La storia di Ferrero

Storie di business per ispirare



CFMT MILANO

■ 27 OTTOBRE

Barilla innovation tour

Un appuntamento di "In-Company Experience": alla scoperta delle eccellenze del Made in Italy



PARMA

■ 5 NOVEMBRE

Il commerciale 2026

Potenziare l'equilibrio hybrid sales nei rapporti con i clienti



ONLINE

■ 10 NOVEMBRE

PER INFORMAZIONI:

www.cfmt.it

MILANO

info@cfmt.it
02 5406311

ROMA

info@cfmt.it
06 5043053

La partecipazione ai corsi è gratuita e riservata ai dirigenti associati in regola con il versamento dei contributi.

COMPANIES TALKS

Storie di Business
per ispirare



LA STORIA DI FERRERO

Una storia di gentilezza strategica, appartenenza e valori vissuti

La storia di Michele Ferrero racconta una capacità non comune: quella di saper leggere i cambiamenti della società e trasformarli in una visione concreta, capace di mettere al centro le persone. In un mondo sempre più frenetico, Ferrero ha scelto di creare momenti di pausa e gratificazione quotidiana, rispondendo a un bisogno autentico di benessere e cura di sé.

La stessa attenzione emerge nel rapporto con il cliente, rappresentato simbolicamente dalla figura della "signora Valeria", e nella cultura organizzativa, fondata su rispetto, umanità e responsabilità diffusa. Una cultura che trova espressione anche nella leadership e in un vero e proprio decalogo etico, fatto non solo di principi, ma di comportamenti coerenti e quotidiani.

Il Talk, interpretato da un attore professionista accompagnato da un musicista,

ripercorre questa storia attraverso parole, musica e narrazione, offrendo spunti per riflettere su alcune delle sfide che attraversano oggi le organizzazioni e la vita professionale.

A seguire, un momento di debriefing e confronto coinvolgerà i partecipanti in una riflessione condivisa sugli elementi della storia più significativi, stimolando pensiero critico, dialogo e connessioni con la propria esperienza professionale.

I TEMI DEL TALK

Nel corso del Talk saranno affrontati temi centrali per il mondo manageriale contemporaneo, come il rapporto tra innovazione e customer centricity, una concezione della leadership fondata sui valori e il ruolo della gentilezza come leva manageriale.

La narrazione offrirà inoltre l'occasione per approfondire il valore dell'ascolto

attivo e del gioco di squadra, mostrando come questi elementi possano contribuire a costruire relazioni più solide e organizzazioni più consapevoli.

LA STORIA DI FERRERO

**Companies Talks:
storie di business
per ispirare**

27 ottobre
ore: 17:30 – 19:00
Cfmt Milano



Iscriviti: <https://qr.cfmt.it/eYxoc>