

## Il rischio supply chain

Aziende di ogni dimensione si affidano sempre di più a reti sempre più ampie e complesse per realizzare le loro attività chiave. La filosofia del *just in time*, riducendo le scorte, rende più gravi le potenziali conseguenze di qualunque intoppo nella supply chain. In alcuni casi rischi politici, attacchi informatici, fallimenti dei fornitori o semplici ritardi logistici, mettono in pericolo non solo la redditività ma l'esistenza stessa delle imprese.

Hanno iniziato le multinazionali e le medie imprese più innovative. Oggi, in Italia, non esiste forse più un'azienda, per quanto media o piccola, che realizzi al suo interno, in un unico polo, tutte le fasi della lavorazione. Chiamiamola delocalizzazione, esternalizzazione, outsourcing... non importa: è la regola del gioco. Le lavorazioni ad alta intensità di lavoro o di energia sono spostate nei luoghi dove queste risorse costano meno o sono presenti in maggiore quantità. Le chiavi che abbiamo in tasca, il cellulare, perfino la carta di credito con chip hanno alle spalle un chilometraggio da far impallidire Phileas Fogg, l'eroe de *Il giro del mondo in 80 giorni*.

Nello stesso periodo, diciamo dagli anni '80 in poi, si è affermata anche la filosofia dell'impresa 'leggera', la produzione senza scorte. In tempi di inflazione e alto costo del denaro ridurre le scorte - a monte e a valle - permetteva di minimizzare l'esposizione finanziaria. Oggi consente di immobilizzare meno capitale (imprese e manager sono misurati in base al ROE e, ai suoi fini, ridurre il capitale vale quanto aumentare i margini) e soprattutto aumenta la flessibilità dell'azienda che non deve vendere per forza 'prima il magazzino' col rischio di perdere il contatto con il cliente.

Tutto giusto. Ma queste due tendenze insieme hanno creato un mix esplosivo. Quante peripezie ha affrontato Phileas Fogg per condurre il suo giro del mondo? Si dirà "Parliamo di due secoli fa". Vero, ma le ceneri

dell'impronunciabile vulcano islandese non hanno costretto centinaia di migliaia di persone a ricorrere a soluzioni di fortuna degne del fedele Passepartout?

Fuor di metafora: oggi le imprese danno per scontato il perfetto funzionamento, la perennità e la cronometrica precisione della loro supply chain. Eppure pochi saprebbero anche solo descriverla con un certo grado di dettaglio. Chi produce quel componente chiave? Dove? A quale catena logistica si affida per consegnarmelo? Quali sono i punti critici di questa catena? Per non parlare poi di altri rischi: dà lavoro a minorenni o a detenuti, inquina o distrugge risorse naturali facendo rischiare anche alla mia azienda boicottaggi o cause?

Lo studio **Managing supply chain for reward** che ACE Europe ha commissionato alla *Economist Intelligence Unit* (EIU) si apre con un esempio significativo. Intorno al 1999 Nokia ed Ericsson erano i due leader europei nella telefonia mobile. Ambedue acquistavano i chip per i loro cellulari da Philips che li produceva in uno stabilimento nel New Mexico. Un fulmine colpì e incendiò questo impianto. Succede. Nokia aveva un piano di emergenza e accordi con un produttore di riserva che, velocemente, fu posto in grado di produrre quei chip essenziali per costruire i telefonini allora in fortissima domanda. Ericsson non ce l'aveva. Da quanto tempo non vedete un cellulare Ericsson? L'azienda ha perso rapidamente market share ed è uscita dal mercato dei telefonini.

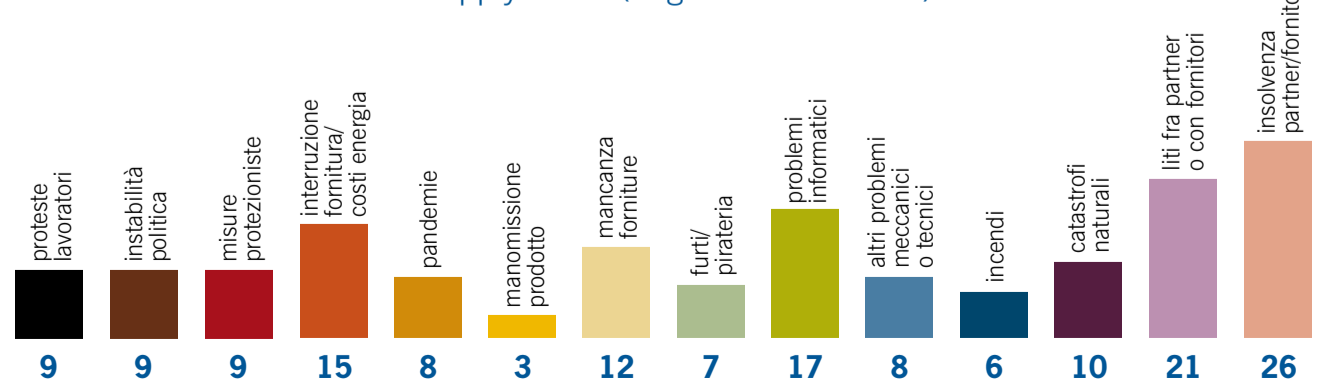
**Oggi le imprese, come produttori e come clienti di beni e servizi danno per scontato il perfetto funzionamento, la perennità e la cronometrica precisione della loro supply chain.**

È un caso? No, non lo è. Un'azienda, si sa, corre mille rischi, ma pochi di questi mettono in pericolo la sua stessa esistenza. I rischi legati alla supply chain sono fra questi ma poche imprese hanno compiuto seri sforzi per mapparli e per coprirli. Eppure i rischi legati alla supply chain sono in aumento. Nell'inchiesta di EIU il 39% degli intervistati (in maggioranza top manager di grandi e grandissime

aziende di tutto il mondo) ha affermato che le interruzioni legate al fallimento di partner e fornitori erano salite nell'anno precedente, il 31% ha lamentato un aumento delle riduzioni o interruzioni nelle forniture, il 28% della litigiosità con i fornitori e partner.

La supply chain inizia però a essere considerata anche una fonte di rischio. Il 59% degli intervistati afferma di ricevere pressioni per aumentare la flessibilità della propria supply chain dal top management e il 36% afferma di vedere nella sottostima del problema l'ostacolo maggiore al risk management della catena di fornitura. Bisogna tornare indietro e produrre tutto 'in casa' o a brevissima distanza? Ovviamente no. Solo le nicchie top dei mercati o qualche settore ad altissimo valore aggiunto o molto 'image conscious' come il tessile-abbigliamento o l'alimentare-turistico può permettersi di impostare una strategia 'chilometri zero' con tutti i maggiori costi del caso.

Cause di discontinuità nella supply chain (negli ultimi 12 mesi).



dalla prima pagina

Anche il concetto di 'distretto produttivo' ha perso senso, o lo ha cambiato completamente. Oggi, un'impresa può, e deve, avere una rete mondiale di fornitori e scorte ridotte a monte e a valle, solo così può offrire il miglior prodotto/servizio al minor prezzo. Ma si può e si deve gestire questo rischio. Il che significa mapparlo, rendere ridondanti i passaggi

**I rischi che non è possibile ridurre, possono essere assicurati. Il risk management ha mille dimensioni, l'assicurazione è una di queste.**

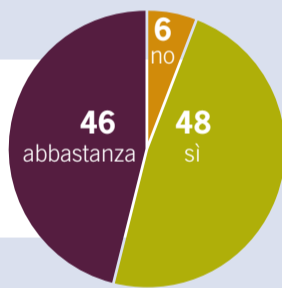
chiave (duplicare i fornitori, stringere contatti diretti con loro, prevedere insieme a loro soluzioni di emergenza). Mille soluzioni devono essere pensate e implementate. I rischi che non è possibile ridurre,

possono essere assicurati. Il risk management ha mille dimensioni, l'assicurazione è una di queste.

In Italia però tocca al mondo delle assicurazioni giocare d'anticipo (si fa per dire) in quanto la cultura del risk management è ancora in una fase diciamo 'adolescente' e come ogni buon adolescente ragiona su orizzonti di spazio e tempo ridotti.

ACE Europe ha dalla sua il vantaggio dato dalla sua dimensione internazionale che le consente, non solo di impostare polizze che coprono sinistri ovunque si realizzino, ma anche, e soprattutto, di attingere all'esperienza accumulata dalle aziende estere che la fase adolescenziale del risk management l'hanno superata. Questa competenza può essere messa al servizio dell'intermediario capace di impostare con il suo cliente strategie di copertura più ampie, chiedergli insomma: "Se il 90% della tua produzione è realizzato fuori, assicurare solo l'impianto dove assembli o dove immagazzini la merce significa davvero gestire i rischi?". Oppure: "Se la tua azienda è virtuale, sei sicuro che debba essere tale anche la tua copertura assicurativa?".

I rischi della supply chain sono adeguatamente percepiti dai vertici aziendali?



## UN'OPPORTUNITÀ PIENA DI RISCHI

La difficile congiuntura ha aumentato i rischi di intoppi nella supply chain. Questa l'opinione espressa dal 70% dei risk manager intervistati dalla rivista Strategic Risk. In particolare un intervistato su quattro ha dovuto affrontare l'insolvenza di un fornitore o di un partner. Seguono in ordine di frequenza: contestazioni con partner o fornitori, problemi informatici, interruzioni nella fornitura di energia o aumenti dei prezzi. In sei casi su dieci l'azienda si è definita capace o perfettamente capace di gestire questi rischi.

Commentando questi dati, Phil Wall, senior account engineer di ACE European Group, sponsor dell'inchiesta, ha notato come le imprese tendano a ridurre il numero dei fornitori e dei centri logistici e produttivi. «Se consideriamo che altrettanto fanno i loro fornitori, l'esposizione potenziale a un singolo sinistro tende ad aumentare. Implementare queste strategie senza un'attenta valutazione dei rischi associati rappresenta un approccio potenzialmente pericoloso alla riduzione dei conti di fornitura e potrebbe colpire la redditività dell'azienda», ha ammonito Phil Wall.



Il prodotto

## LE SPESE GENERALI? LE PAGA ACE

**Il professionista temporaneamente inabile a svolgere la sua attività non solo non produce reddito, ma deve comunque affrontare dei costi fissi e non eliminabili. La nuova polizza 'overhead expenses', una 'prima assoluta' per l'Italia rifonde 'a vista' al titolare di partita Iva le spese di gestione dell'ufficio: personale, affitti, interessi su mutui e finanziamenti, e utenze varie.**

Una malattia, un infortunio... Cose che succedono. Per molte persone titolari di partita Iva però, la forzata inattività diventa un doppio problema. «Non potendo lavorare, il professionista produce meno reddito o non ne produce affatto. Deve però affrontare comunque le spese fisse legate alla sua attività», spiega Gregorio Vizziello, responsabile Accident & Health per le aree in Italia di ACE.

Da tempo esistono coperture che prevedono un forfait giornaliero sotto forma di diaria in caso di inabilità temporanea. «Ma se si va a parlare con i professionisti che per svolgere la loro attività hanno bisogno di uffici, collaboratori, telefoni e strumentazioni di vario genere, si scopre che il loro problema è anche, o soprattutto, sostenere le spese fisse che continuano a essere dovute» nota Vizziello.

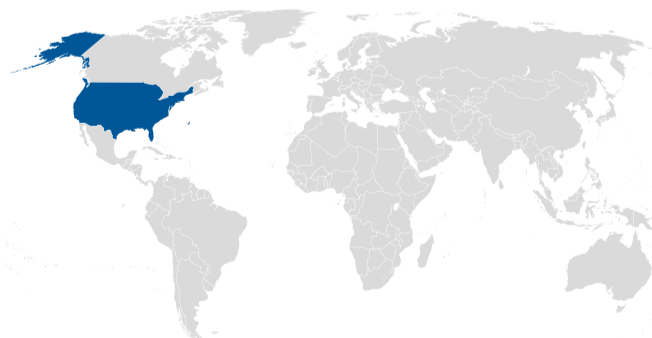
Qualche esempio? L'affitto dello studio, i salari ai collaboratori, le 'bollette' di telefono, energia e riscaldamento, la perdita di valore di materiali/beni di consumo deperibili, ammortamenti per le attrezzature, interessi su finanziamenti o su mutui. La nuova polizza 'costi generali' dedicata ai lavoratori autonomi titolari di partita Iva di età compresa fra 18 e 65 anni, risponde a questa esigenza particolarmente sentita.

«È la prima polizza di questo tipo in Italia», sottolinea Gregorio Vizziello. La copertura chiamata con il termine inglese 'Overhead expenses' è rivolta soprattutto alla categoria dei professionisti (avvocati, notai, medici, ingegneri, architetti, ecc.) e prevede tre livelli di franchigia (a salire da un minimo di 15 giorni in caso di infortunio e 30 in caso di malattia), oltre che massimali personalizzabili fino ad un massimo di 100 mila euro per anno.

La polizza è costruita in modo da semplificare il più possibile la fase di liquidazione in caso di sinistro: prevede infatti che la compagnia rimborsi le spese ordinarie in scadenza durante la fase di inabilità, indipendentemente dal periodo di competenza.

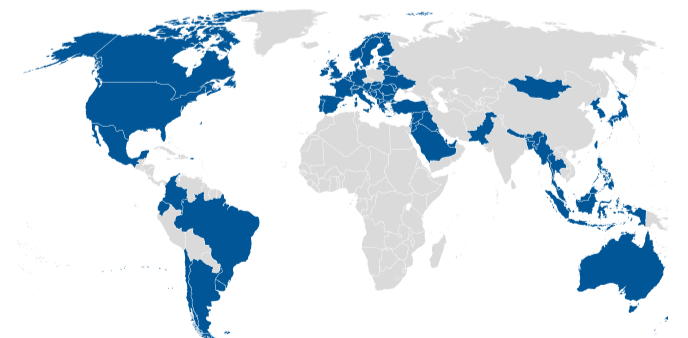
In alternativa al rimborso dei costi fissi, l'Assicurato può scegliere di farsi rimborsare dalla Compagnia il costo del salario di un sostituto, vale a dire le spese sostenute per rimpiazzare temporaneamente sé stesso, a seguito del verificarsi di uno degli eventi garantiti in polizza.

## 25 anni di ACE



1985

Alla sua nascita, nel 1985, ACE opera solo negli Stati Uniti e nelle Bermuda dove ha sede. Si tratta infatti di una compagnia quasi monolinea (excess insurance e D&O) che lavora soprattutto con le 35 grandi imprese che l'hanno fondata.



1999

Da Cigna ACE acquisisce nel 1999 per 3,5 miliardi di dollari tutte le attività globali nel ramo danni e, con esse, una presenza diretta in molti mercati europei (fra gli altri l'Italia), sudamericani, mediorientali e asiatici.

## Impegno sociale UNA PRIORITÀ PER TUTTI

Il termine Corporate Social Responsibility (CSR) descrive l'atteggiamento delle imprese nei confronti del contesto in cui operano. Da oltre 13 anni il gruppo ACE si pone obiettivi precisi in termini di impegno sociale a supporto di diverse comunità focalizzandosi su quattro aree: educazione, ambiente, povertà e salute.

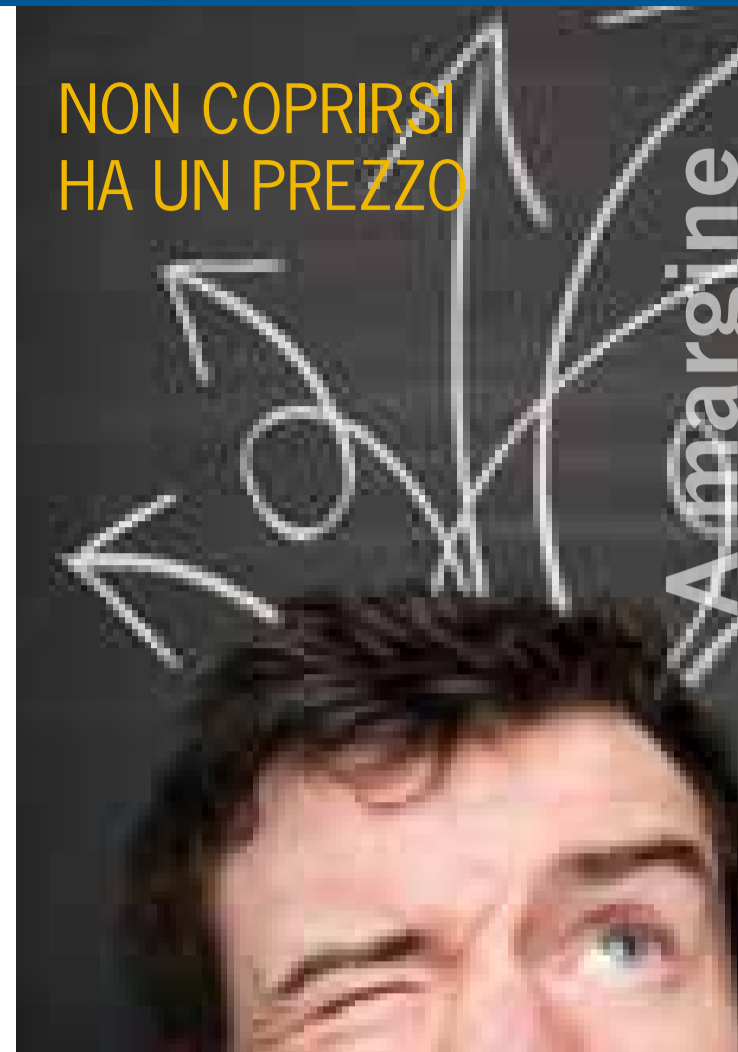
Gran parte delle sedi ACE nel mondo sono coinvolte in una o più attività filantropiche sia di lungo termine sia in occasione di catastrofi. ACE Foundation ha donato uno strumento per il trasporto di malati all'Ospedale dell'Aquila subito dopo il terremoto, e 250 mila dollari alla Croce Rossa per soccorrere la popolazione di Haiti, ai quali si sono aggiunti 35 mila dollari sottoscritti di loro iniziativa dai dipendenti e una somma eguale messa a disposizione dalla Fondazione.

Dal 2005 ACE Life Thailand insieme alla polizia stradale organizza corsi di sicurezza stradale nelle scuole e regala a ogni bambino un casco protettivo. Spesso i dipendenti giocano un ruolo attivo: 180 collaboratori della sede di Toronto hanno fornito il materiale scolastico necessario a 91 bambini. «Qualcuno ha donato soldi, altri interi zaini pieni di tutto quello che serve per andare a scuola», racconta la communications manager Lynn Woodburn. Nella sede europea di ACE

a Londra da circa 10 anni i dipendenti aiutano gli alunni del quartiere offrendo loro libri e li invitano a visitare gli uffici per un giorno. L'ultima iniziativa in questa direzione si chiama: Come funziona il mondo: le assicurazioni «e mira a spiegare il settore in modo giocoso con una visita ai Lloyds» spiega Kirat Nandra, credit control manager alla ACE Global Markets. Insieme all'International Rescue Committee (IRC), molte persone di ACE negli Usa aiutano vittime della persecuzione politica o culturale trasferiti negli Usa nella transizione a una nuova vita. «Insegnano l'inglese o aiutano rifugiati di tutto il mondo nelle problematiche di lavoro» dice Sharla Floyd, della ACE Charitable Foundation a Philadelphia.

Molte sedi ACE si sono impegnate nel campo ambientale soprattutto in America Latina, incoraggiate dal programma mondiale ACE Green. I dipendenti di ACE in Perù insieme alle famiglie e agli amici si incontrano ogni anno per pulire una spiaggia vicino a Lima. In Brasile dove la deforestazione è un problema serio, l'azienda si è impegnata a usare solo carta riciclata per tutti i materiali di marketing e di cancelleria. «Appoggiare progetti sociali che hanno un impatto vicino a noi e coinvolgono la vita dei nostri colleghi è sempre stata una priorità per noi», conclude Eden Kratchmann, vice president della ACE Charitable Foundation a Philadelphia.

*Tradotto e riassunto dal periodico aziendale Face of ACE (ACE Deutschland)*



L'impresa 'verticale' in grado di gestire al suo interno buona parte della catena del valore, è ormai un ricordo sbiadito. Grandi e piccole aziende si muovono, anche inconsciamente, verso un modello di impresa a rete e delegano all'esterno quote crescenti del loro business. Così facendo l'impresa ha acquisito flessibilità, ridotto i costi, aumentato il rendimento del capitale. Ma ha meno controllo sui suoi processi.

In altre parole, il presente e il futuro di molte se non di tutte le aziende dipende dal perfetto funzionamento di altre imprese così come delle reti informatiche e finanziarie, dal contesto sociale, politico e perfino meteo a livello globale. L'articolo sulla supply chain illumina un aspetto di un processo più generale. Crescendo in concorrenzialità ed efficienza, guai se non lo facesse, l'azienda acquisisce anche quote sempre maggiori di rischio.

A fronte di questa evoluzione ci si attenderebbe da parte delle imprese un aumentato interesse verso la gestione e la copertura di questi rischi, o un "premio" riconosciuto ai broker che sanno aiutarle in questa attività con la loro consulenza, o alla Compagnia che garantisce expertise e continuità. Non ovunque è così.

L'Italia, uno dei Paesi che più ha esternalizzato e internazionalizzato la fornitura di beni, rimane il mercato assicurativo più difficile, con livelli di combined ratio fra i più alti e livelli di copertura tra i più bassi. Il prezzo è spesso l'unica variabile presa in considerazione anche a scapito di una riduzione delle coperture. Questo errore di prospettiva della domanda è subito anche dall'offerta. È normale che al termine di una trattativa si parli anche di costi. Ma fare leva sul prezzo come 'biglietto da visita' significa dimenticare la funzione economica e - permettetemi di dirlo - sociale del settore Assicurazioni.

Il settore potrebbe oggi dare solide basi alla crescita del sistema delle imprese italiane permettendo loro di correre rischi calcolati senza mettere in pericolo la loro esistenza. Nel XXI secolo cambia aspetto ma rimane l'ispirazione mutualistica della nostra industria. Il rischio che potrebbe affossare il singolo viene così suddiviso fra molti.

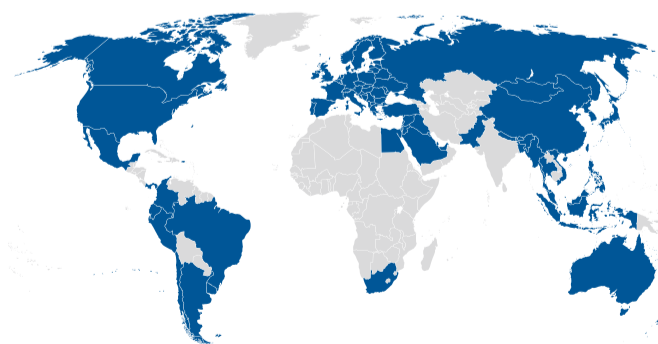
*Cristina Pierobon  
Responsabile Market Management*

\* Nel passaggio da una polizza ad un'altra, ove sia possibile avere differenti validità, è necessario valutare attentamente la continuità della copertura. Praticamente, se non si presta particolare attenzione a questo aspetto, nel passaggio da Claims Made a Loss Occurrence è facile che non vi sia continuità, ma ciò può accadere anche nel passaggio opposto.



A Roma ACE è presente dal 1947, prima come Direzione e oggi con un ufficio di Area Roma, che segue il Centro Sud dal Lazio e Abruzzo in giù. Il mercato, è composto da aziende grandi e medie, associazioni ed enti e aziende a capitale pubblico, «potenziali clienti in continua crescita nel risk management e molto interessanti», spiega il responsabile Vincenzo Orengo. Insieme ai broker o direttamente, ACE partecipa ad alcune gare, «la partecipazione richiede tempo ed energie, ci concentriamo quindi su quelle dove siamo più concorrenziali», nota Orengo, «e... qualcuna la vinciamo, sempre più spesso». Fra i clienti: Rai, INPS Ministero Affari esteri.... Per quali rischi? «I più svariati. Dai rischi guerra, informatici e quelli più tradizionali. «Clienti di questo tipo hanno esigenze molto specifiche e spesso siamo fra i pochi concorrenti, ad avere l'esperienza e il know how necessario per poterle soddisfare», conclude Orengo.

### LA PRESENZA NEL MONDO



2010

ACE, che nel frattempo ha spostato a Zurigo la sua sede e articolato la struttura in 'regioni' (Europa, Asia, America Latina, Middle East & North Africa, Nord America) è presente con suoi uffici in 54 Paesi e lavora con clienti presenti in 170 nazioni del mondo.

### Due parole\*

#### LOSS OCCURRENCE

Nell'ambito "Loss Occurrence basis" il sinistro è definito come l'evento dannoso. La copertura vale per tutti gli eventi che accadono durante il periodo di assicurazione (es. l'incidente; l'infortunio; il guasto; ecc.) sempreché denunciato all'Assicuratore nei termini previsti in polizza. La regola è dunque: accade l'evento, la polizza esiste ed è valida, l'Assicurazione è operante. Questo è il contratto tipico disciplinato dal nostro codice civile.

#### CLAIMS MADE

Nell'ambito "Claims Made basis" il sinistro è definito come la richiesta di risarcimento. La copertura vale per tutte le richieste di risarcimento pervenute, per la prima volta all'Assicurato, durante il periodo di assicurazione, indipendentemente da quanto precedentemente si è tenuta la condotta generatrice del danno, sempre che tale evento si sia verificato nei termini di retroattività previsti in polizza. Mi perviene una richiesta di risarcimento, la polizza esiste ed è valida, l'Assicurazione è operante. Questo contratto di assicurazione è detto atipico perché diverso dal modello delineato dal nostro codice civile.

UN ANNO IN BORSA



**I TRIMESTRE 2010: UTILI IN AUMENTO DEL 33%**

Si è chiuso con un aumento del 33% negli utili, il I trimestre 2010 di ACE Limited. La capogruppo ha riportato un utile netto di 755 milioni di dollari e un risultato operativo di 579 milioni. Il ROE medio annualizzato per il trimestre è stato del 12%. Malgrado un numero «insolitamente alto di catastrofi naturali, abbiamo registrato un'ottima combined ratio di 92,8%», ha commentato Evan Greenberg, Presidente e CEO di ACE Ltd che ha definito 'buono' l'andamento del trimestre e ha sottolineato come l'utile operativo sia stato del 12%. L'utile per azione ordinaria è stato di 2,22 dollari rispetto a 1,69 dollari per lo stesso periodo l'anno scorso.



**IL CAPITALE SOCIALE PIÙ INGENTE NELLA STORIA SVIZZERA**

Secondo i calcoli di Moneyhouse, una società che offre l'equivalente svizzero delle visure camerali, ACE Limited è la società con il maggior capitale alla fondazione nella storia elvetica, il che non è dir poco visto che nella Confederazione abbondano i colossi finanziari e industriali. Per la precisione ACE Europe che è stata trasferita dalle Cayman a Zurigo nel 2008, è una 'start-up' partita con un capitale sociale di 11.311.110.325 (undici miliardi e trecentoundici milioni) di franchi svizzeri. Due volte e mezzo di più rispetto alla seconda classificata, la Tyco international con circa 4 miliardi. "Aziende come queste non devono certo lottare con problemi finanziari, tutto il contrario" scrive Moneyhouse nella sua newsletter. Non possiamo che concordare.



**LOTTA DI CLASS**

*L'introduzione in Italia della class action aumenterà il numero di cause, i controvalori dei risarcimenti e la difficoltà di vincere o transare. Le coperture di molte aziende andranno radicalmente riviste in termini di profili di rischio e di massimali.*

«Nell'ambito delle polizze D&O, sul mercato europeo e internazionale, la class action è percepita come la fonte di rischio principale», afferma Andrea Marega, responsabile delle Financial Lines di ACE Europe in Italia, «per questa ragione, l'introduzione della class action in Italia, dal primo gennaio 2010, rappresenta una notizia di primaria importanza, un'occasione – per noi e per gli intermediari – per rivalutare i profili di rischio e le coperture esistenti a diversi livelli». La class action in sé non introduce nuove ipotesi di reato «è una modalità operativa che, però, rende più probabile per un'impresa trovarsi a rendere conto in giudizio delle sue azioni», chiarisce Marega, «e consente a controparti danneggiate per importi relativamente piccoli o poco abituate a far valere in giudizio le loro ragioni, di mettere in comune le loro risorse per affrontare i costi di cause lunghe e difficili, affidandone il patrocinio ai migliori studi legali». Con la class action, infatti, i costi di un'azione legale possono essere suddivisi fra molte parti lese divenendo minimi o irrilevanti. Il privato o la piccola azienda che ritiene di aver subito un danno da alcune migliaia di euro normalmente non affronta i costi e la complessità di una causa. Ma può trovare interessante aderire a una class action. Non è nemmeno necessario che le parti si accordino prima di fare causa. Il meccanismo, infatti, consente alle parti lese di entrare in causa dopo che questa è avviata (ma prima che sia giudicata). Le associazioni dei consumatori possono quindi pubblicizzare l'azione legale che stanno intentando e sollecitare le persone fisiche o giuridiche che hanno subito un certo tipo di danno ad aderirvi. Si raggiunge così facilmente una massa importante di parti lese. Per l'azienda chiamata in causa questo significa, sia un rischio maggiore (una cosa è risarcire un singolo, un'altra cento o mille persone), sia una maggiore possibilità di perdere la causa stessa patrocinata, come potrebbe essere, dai migliori studi legali. «Anche se, va detto, in una causa di questo tipo il giudice non sentirà una naturale propensione a guardare le ragioni del 'piccolo' con occhio più attento rispetto alle argomentazioni della grande azienda», commenta Marega, «non sarà più Davide contro Golia ma un sistema, quello dei consumatori, contro un altro, quello delle aziende».

La legge, entrata in vigore, dopo molti rinvii, con il 2010, deve ancora entrare a regime. Tuttavia, sulla base dell'esperienza estera, si può immaginare che le prime cause saranno probabilmente relative ai prodotti o servizi venduti dalle aziende, «ma nella realtà anglosassone vediamo anche cause promosse da investitori, azionisti o creditori, che sono stati patrimonialmente danneggiati da scelte errate del management, i profili di rischio aperti dalla class action sono molti». Trattandosi di un profilo di rischio da tempo presente all'estero e nuovo in Italia, ACE Europe ha un'esperienza con pochi eguali in Italia in questo campo, e già da tempo ha stipulato polizze sia D&O che RC professionale a favore di aziende con sede in Italia ma attive sui mercati

internazionali. «Oggi, questa competenza può essere messa a servizio anche di imprese che operano sul mercato italiano: prima di tutto aziende che operano con un gran numero di piccoli clienti: utilities, per esempio, o imprese del commercio, per non parlare dei finanziari. Ma anche per un'impresa che realizza 'semilavorati', (il componente di un prodotto o il software che rende possibile un servizio) dovrebbe sentire il bisogno di valutare la copertura di questi rischi», conclude Marega, «l'unica sicurezza che la class action introduce è che la litigiosità aumenterà, così come l'alea del processo e l'entità dei risarcimenti, e diminuirà invece la propensione delle parti lese ad accettare transazioni extragiudiziali».



COME FUNZIONA LA CLASS ACTION 'ALL'ITALIANA'

L'articolo 140-bis del Codice del Consumo entrato in vigore il 1 gennaio 2010 riconosce alle associazioni e ai comitati di consumatori il diritto di promuovere cause nei confronti di aziende che abbiano avuto condotte o pratiche commerciali scorrette, abbiano venduto prodotti difettosi o pericolosi o violato diritti contrattuali. L'azione è ammessa solo per illeciti commessi a partire dal 16 agosto 2009 e le modalità sono diverse da quelle della class action americana. Non vedremo quindi in Italia gli eccessi esistenti nel mondo anglosassone. Nessun avvocato può dare vita autonomamente a una causa né può condizionare il proprio compenso al successo della causa. Come funziona la class action? Il promotore della causa fa un atto di citazione presso il giudice ordinario nel tribunale del capoluogo della Regione in cui ha sede l'impresa. Se il giudice ritiene la domanda ammissibile, consente a chi ha proposto l'azione di renderla pubblica. Insomma, appariranno annunci sui giornali e sul web che inviteranno chi avesse subito un determinato danno a contattare il promotore per associarsi all'azione. Poiché la legge non permette di promuovere più class action per il medesimo illecito, le potenziali parti lese hanno tutto l'interesse ad aderire. Se la causa viene vinta dai consumatori la sentenza è efficace nei confronti di tutti coloro che hanno aderito all'azione. Eventuali rinunce o transazioni con singoli aderenti non pregiudicano in alcun modo i diritti degli altri aderenti.



PIACERE, ACE EUROPE

ACE European Group Limited  
viale Monza, 258  
20128 Milano  
tel. 02 270951  
www.aceeurope.it

Se desiderate ricevere maggiori informazioni su ACE European Group Limited vi preghiamo di scrivere a [manuela.castellaneta@acegroup.com](mailto:manuela.castellaneta@acegroup.com)

Registrazione al Tribunale di Milano n. 145 del 08/03/04  
Editore: In Pagina  
Stampa: Arti Grafiche Fiorin S.p.a. Milano  
Direttore responsabile: Cristina Pierobon  
Impaginazione e redazione: Manuela Castellaneta, Alberto Pattono, Barbara Raffelli

**Impegno di riservatezza**  
I dati personali utilizzati per inviare questa pubblicazione sono trattati nel rispetto della normativa vigente solo per permettere ai destinatari di ricevere la rivista. In ogni momento l'interessato può modificare, aggiornare o cancellare i dati scrivendo a ACE Europe – Titolare del trattamento – viale Monza 258, Milano.