ATTI DEL CONVEGNO

"Responsabilità civile e assicurazione obbligatoria nella professione forense"

Hotel Parco dei Principi - Roma 23 ottobre 2015

Trascrizione letterale degli interventi dei relatori

SALUTI INTRODUTTIVI

• **Avv. Giovanni Lega** *(Presidente ASLA)……..pag. 3*

• **Dott. Andrea Parisi** *(Direttore Generale e Consigliere Delegato AON S.p.A.)…… pag. 4*

• **Dott. Marco Marello** *(Presidente Insurance Skills Jam – Il Convivio Assicurativo)…….pag.4*

PRIMA PARTE

Tavola Rotonda: ***"Assicurazione obbligatoria e decreto attuativo"***

- Modera: **Francesco Giorgino** *(Giornalista RAI)…….. pag. 7*

Intervengono:

• **Dott.ssa Tamara De Amicis** *(Magistrato, Direttore Ufficio – III Giustizia Civile del M. Giustizia)…… pag. 9*

• **Avv. Lucio Del Paggio** *(Consigliere Consiglio Nazionale Forense)……. pag. 13*

• **Avv. Pietro Faranda** *(Vice Presidente OUA, Organismo Unitario Avvocatura Italiana)….pag. 16*

• **Avv. Nunzio Luciano** *(Presidente Cassa Forense)……..pag. 18*

Sessione giuridica:

"Profili di responsabilità civile dell'Avvocato: lo stato dell'arte"

- Introduce: **Avv. Stefano Giove** *(Studio Legale Ferraro Giove e Associati)……pag. 25*

• **Prof. Enrico Del Prato** *(Prof. Ordinario di Diritto Privato della Facoltà di Giurisprudenza, "La Sapienza")……..pag. 28*

• **Prof. Sara Landini** *(Prof. Associato di Diritto Privato della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Firenze)……..pag. 33*

• **Dott. Francesco Maria Cirillo** *(Consigliere della Corte di Cassazione - Sez. III)…….pag. 36*

• **Prof. Giovanna Volpe Putzolu** *(Prof. Emerito di Diritto delle Assicurazioni presso l'Università di Roma "La Sapienza")……pag. 40*

SECONDA PARTE

Presentazione del libro:

"La Responsabilità Civile dell'Avvocato e l'obbligo assicurativo"

• **Avv. Fulvio Pastore Alinante** *(Segretario Generale ASLA)……pag. 44*

• **Avv. Michele Sprovieri** *(Studio Legale Ferraro Giove Associati)…… pag. 44*

• **Avv. Marco Ferraro** *(Studio Legale Ferraro Giove Associati)……. pag. 48*

TAVOLA ROTONDA

Il Risk management nella professione forense: il ruolo degli Assicuratori

Modera: **Massimo Michaud** *(Amministratore Acqua S.r.l.)……. pag. 52*

Intervengono:

• **Dott. Giorgio Moroni** *(Professional Services Team Manager e Consigliere di Amm.ne AON S.p.A.)……..pag. 52*

• **Dott. Simone Amati** *(Account Relationship Manager AIG Europe Limited - Rappresentanza Generale per l'Italia)……pag. 56*

• **Dott. Elena Comelli** *(Head of Professional Indemnity Zurich Insurance plc)……..pag. 57*

• **Dott. Simone Jurina** *(Business Development & Marketing Manager QBE Italia)…….pag. 59*

• **Dott. Carlo Coletta** *(CEO Swiss Re Italy)……pag. 62*

• **Dott. Mauro Semenza** *(Direttore assicurativo DUAL Italia)……..pag. 65*

• **Dott. Roberto De Palma** *(Underwriting Manager – Financial Lines Insurance XL Catlin)..pag.67*

• **Dott. Vittorio Scala** *(Country Manager & General Representative Lloyd's Italian Office)..pag. 69*

• **Dott. Nicola Romualdi,** *(Generali)……pag.72*

SALUTI INTRODUTTIVI

Avvocato Lega

ASLA è l'associazione che raduna gli studi legali associati italiani.

Fra i grandi studi internazionali, fra i grandi studi italiani, oggi [ASLA, ndr] è radicata, direi, in tutta Italia, con studi anche in provincia il quali hanno notevolmente incrementato la cultura dell'associazione per parlare di diverse visioni, prospettive sulla responsabilità, assicurazione obbligatoria dove, devo dire, una prospettiva me l'ha data stamattina il taxista che mi ha portato qui all'albergo! Sentendomi parlare con la mia segretaria alla quale stavo, dicendo che stavo andando alla conferenza sull'assicurazione obbligatoria mi ha detto: "*ma che vor dì?*" gli ho detto: "*Mah guardi l'assicurazione obbligatoria…*" mi ha interrotto subito dicendo: *"ma lei è avvocato?"* , dico: "Sì, sono un avvocato", e lui dice: " *allora l'assicurazione la dovremmo avere noi, contro di voi*", ho detto: " *guardi è una prospettiva, effettivamente, da considerare*"!!!

Comunque, a parte questo, ASLA, permettetemi due parole, ASLA è qui perché da ormai più di dodici anni, anzi, ormai siamo vicini ai quindici, gli Studi che fanno parte di ASLA sono studi che assistono e per noi l'assicurazione è una delle componenti delle best practice, che noi promuoviamo da sempre. Da poco tempo anche le nostre istituzioni cominciano a parlare di mercato, impresa, ma gli studi associati annoverano sotto i loro tetti qualche centinaio fra collaboratori e staff, sono loro stesse delle piccole imprese di servizio; a volte proprio la copertura assicurativa può essere uno dei fattori che fa propendere un determinato cliente per la scelta di uno studio.

L'idoneità, naturalmente, della polizza assicurativa è molto importante.

ASLA, come qualche amico in sala che vedo, si è impegnata sul campo, in tempi non sospetti, per cercare di creare delle polizze ad hoc sulla responsabilità, anche professionale perché, come credo sia facile intuire, spesso e volentieri alcune compagnie assicurative immaginano che solo i fatturati, siano gli elementi che debbono dare origine ad una copertura a lungo premio. Non è così.

A volte noi facciamo operazioni complessissime che invece danno origine a delle fees abbastanza ordinarie, ma sono quelle che espongono a dei rischi molto superiori, o molto importanti.

ASAF ha fatto una cosa ancora, direi, più importante che è quella di avere collegato l'aspetto di copertura assicurativa a quello anche della qualità della certificazione dello studio. Qualcheduno di voi o qualche avvocato, qualche studio in ASLA aveva provato, in tempi non sospetti, a cercare le certificazioni ISO, ISO 900, 2, 14 28, la verità è stata che è stato un bagno di sangue. Se certamente poco efficace, poco efficiente perché non era tagliato alla realtà dell'avvocatura. Noi abbiamo messo in piedi un immane progetto che è stato quello con [l'istituto, ndr] Rina di educarci reciprocamente. L'istituto Rina è stato per due anni al nostro fianco per capire quali erano le esigenze degli avvocati e degli studi legali associati. Abbiamo preso tre studi che si sono, naturalmente, candidati volontariamente a fare "da cavie" per questo e poi, circa sei mesi fa, abbiamo finalmente dato quello che, dire scherzosamente, abbiamo chiamato "sigillo blu" e quindi, una certificazione di questi studi che, naturalmente, hanno seguito un certo tipo di percorso e anche di traguardo.

Da ultimo - e poi lascio la parola ai miei colleghi – un ultimo punto, che è poi la scintilla di questo convegno, di questa giornata di lavoro, è che ASLA si è data una struttura anche orizzontale di così detti "working group", gruppi di lavoro, per cui degli oltre centotrenta studi che partecipano ad ASLA sono stati creati dei gruppi di lavoro per aree di practice diverse dall'arbitrato al trust.

Io ringrazio questo gruppo di lavoro faccio loro i complimenti sia per il libro - perchè l'edizione è stata fatta molto bene - sia per lo spunto per tante altre cose tra cui questo convegno. È proprio da lì che è nata l'idea di cominciare, anche come studi legali associati, ad apportare il nostro contributo

per vedere come possiamo, con l'esperienza che abbiamo maturato in moltissimi anni di assicurazione non obbligatoria ma obbligata, a dare un contributo. Grazie.

Dott. Parisi, Presidente di ASLA

Buongiorno a tutti, grazie al presidente. Mi chiamo Andrea Parisi, sono direttore generale di AON S.p.A.

AON S.p.A. è un broker di assicurazione, la società leader a livello mondiale italiano nell'attività di consulenza intermediazione assicurativa. Oggi mi trovo qui per la seconda volta a trattare, a distanza di due anni, un argomento che è di grande interesse e di grande attualità per il mondo assicurativo e del mondo assicurativo, che tipicamente non è un mondo particolarmente ricco di novità. Ha trovato nell'ambito della rc professionale e dell'obbligo ad assicurarsi di tutti i professionisti un vero elemento di novità e della benzina che ha dato un po' di vitalità a quello che è un approccio abbastanza standardizzato del mercato assicurativo.

Se pensate che una novità del momento, sempre in campo assicurativo, che riguarda un numero di professionisti è il tema della dematerializzazione del contrassegno delle auto, e che la gestione di questo processo di cambiamento è stata addirittura più lunga di quella dell'obbligo assicurativo per quanto riguarda i professionisti, diciamo che qui ci stiamo trovando di fronte a un tema che può essere paragonato, nell'ambito della ricerca sull'energia nucleare, alla fusione a freddo, quindi c'è grande interesse. Certo, è un tema molto tecnico, per il quale noi che ci cibiamo di assicurazioni riteniamo che questo sia un ambito sul quale confrontarsi in maniera molto interessante e confrontarsi sia con il mondo degli assicurati, che in questo caso sono appunto gli studi legali e gli avvocati, sia quel mercato assicurativo, così da mettere in contatto queste due realtà in un modo veramente nuovo rispetto a quello che tipicamente confronta assicuratori e assicurati, che è quello di una partnership vera e propria per individuare quelle che sono le migliori caratteristiche per fornire a chi fa il mestiere dell'avvocato una copertura adeguata e al taxista di turno una garanzia che nel momento in cui l'avvocato dovesse sbagliare, perché poi capita anche questo, evidentemente avrà un ristoro del danno eventualmente subito; quindi, direi che è veramente importante questo incontro di oggi perché il *panel* di relatori è di assoluto rilievo, ci sono tutti gli stakeholder di questo tema dal mondo delle istituzioni che in qualche mondo, in maniera importante, incideranno per l'approvazione del decreto ministeriale che dovrebbe intervenire, speriamo a breve, in quelle che saranno le caratteristiche della copertura assicurativa per gli avvocati; sia evidentemente poi di quelli che sono i giuristi e gli esperti, i professori universitari che tratteranno il tema in maniera assolutamente approfondita e poi –infine - il mondo delle assicurazioni che dovrà fornire una risposta in termine di prodotti. E su questo credo che oggi il mercato sia veramente in grado di dare a tutti coloro i quali forniscono consulenza professionale ai propri clienti una risposta in termini di garanzie di copertura del proprio patrimonio adeguata.

Quindi, lascio la parola sicuramente al rappresentante di Insurance Skills Jam che insieme ad ASLA ed ad AON ha organizzato questo evento e vi auguro a tutti una buona giornata.

Avvocato Alessandro Giorgetti,

Buongiorno, sono l'avvocato Alessandro Giorgetti, sono il rappresentante oggi di Insurance Skills Jam. Sostituisco il Dott. Marco Marello presidente in quanto all'ultimo momento ha dovuto essere mandato in altro luogo quindi, mi scuserete ma il mio intervento sarà in parte letto, avendolo dovuto preparare in pochissime ore.

Innanzi tutto è un piacere e un onore darvi oggi il benvenuto a questo convegno, ma prima di affrontare i temi in oggetto vorrei ringraziare ASLA, cioè l'associazione degli studi legali associati per la formazione di nuovi modelli organizzativi e la modernizzazione degli studi legali; la AON che come avete sentito è azienda leader nel e nel brokeraggio assicurativo e riassicurativo e

Insurance Skills Jam che è un'associazione libera, senza scopo di lucro che ha favorito il confronto e il dibattito in ambito assicurativo, associazione di cui io sono il vicepresidente onorario e socio fondatore. Questo convegno ha avuto luogo grazie all'impegno sinergico di questi tre attori di natura estremamente diversa ma accomunati dall'interesse ad esplorare gli sviluppi dell'assicurazione in generale e quella legata alla professione forense in particolare.

Vorrei ringraziare inoltre la Regione Lazio, l'ordine degli avvocati di Roma, il CNF e l'OUA per aver patrocinato l'evento, dimostrando ancora così una volta l'interesse delle istituzioni per i professionisti del settore. Un ringraziamento particolare va a coloro i quali animano questo evento con la loro esperienza e la loro passione, *in primis* l'Avvocato Lega, presidente di ASLA, il Dott. Parisi direttore generale e consigliere delegato di AON, che mi hanno preceduto su questo palco, l'intera segreteria scientifica del convegno formata dal collega Ferraro e dai dottori Moroni e Sergio Stolfa che sta entrando in questo momento.

In secundis i relatori della prima parte del convegno, che approfondiranno il tema interessante della responsabilità dell'Avvocato e daranno poi vita a una tavola rotonda in materia di assicurazione obbligatoria e ovviamente ringrazio calorosamente, ultimi ma non ultimi, anche chi ci tratterà e coinvolgerà nella seconda parte del convegno con la presentazione del libro preparato da ASLA "La responsabilità civile dell'Avvocato e l'obbligo assicurativo" seguito dalla tavola rotonda, con la partecipazione degli assicuratori e i *raiser management* della professione forense.

Un ultimo ringraziamento molto sentito va a tutti voi partecipanti che con la vostra presenza dimostrate dedizione per la professione e un lodevole interesse per l'evoluzione di quest'ultimo.

Solitamente quando vengo invitato a un convegno o a un congresso mi piace iniziare raccontando un piccolo aneddoto o un'esperienza d vita legata all'argomento. Questo mi permette sia di prende confidenza con l'argomento sia di mettere il pubblico a proprio agio. Nel caso di specie ci ho pensato a lungo su quale aneddoto raccontare, me ne sono venuti in mente tanti circa la responsabilità civile e sulla necessità di un'assicurazione per conto di chi come me professa l'attività di Avvocato, purtroppo sono tutti aneddoti più tragici che comici e quindi, proprio per questa ragione oggi si rende necessario un approfondimento serio a proposito di questi temi e delle trasformazioni che interesseranno la nostra professione.

L'idea di questo convegno prende, come avete sentito, forma in seguito all'introduzione dell'obbligo assicurativo per la professione forense, stabilito per legge fin dall'agosto 2013 ma che in concreto non ha ancora trovato applicazione in assenza del decreto al Ministero di Giustizia con cui saranno specificati i termini e le condizioni e i massimali e i minimi di polizza.

Sono qui oggi non solo a rappresentare Insurance Skills Jam ma soprattutto in qualità di Avvocato che da oltre trenta anni esercita la professione proprio in ambito assicurativo. Per me l'introduzione dell'obbligo ad assicurare incide su vari aspetti della professione e diventa essenziale per tutti noi poter cogliere la natura e le conseguenze di questo mutamento. È proprio questo l'obiettivo che ci prefiggiamo di raggiungere grazie al contributo degli esperti in materia oggi qui presenti. L'introduzione dell'assicurazione obbligatoria è una novità che accolgo con piacere quale efficace tutela del professionista e del suo patrimonio. A lungo l'assicurazione è stata considerata un'imposizione burocratica senza un vero scopo se non quello di sottrarre ulteriori risorse all'avvocato. Questa visione, come avete già sentito dall'avvocato Lega, non è al passo con i tempi, infatti, ieri come oggi, sul mercato internazionale l'assicurazione professionale era considerata ed è considerata un must per l'avvocato. E dunque oltre ad essere una valida previdenza è un indubbio strumento di marketing, invero l'assicurazione è da tutti considerata in modo unanime come una tutela necessaria in un mondo sempre più complesso e imprevedibile come quello odierno. Come strumento anche l'assicurazione può avere effetti più o meno benefici in base all'uso che ne viene fatto, si renderà dunque necessario regolamentare l'assicurazione in campo forense in modo tale da prevenire eventuali abusi del sistema da parte degli assicurati ma anche da parte dei terzi, come

potrebbe essere il nostro taxista e in punto è fin qui facile correre con la mente alle situazione ormai patologica che caratterizza la situazione medico-sanitaria e le relative assicurazioni. L'assicurazione obbligatoria comporterà dinamiche diverse per ciascuno di noi in base alla singola situazione lavorativa, ma una cosa ci accomuna tutti: ciascuno di noi si troverà di fronte a una novità e ogni novità comporta tante sfide quante opportunità. L'unico strumento adatto a cogliere queste opportunità sono adeguate conoscenze e proprio queste puntiamo noi a fornire oggi con questo convegno.

Nell'augurio che questo convegno sia rilevante per il futuro della vostra professione e vi possa aiutare a svolgere l'attività dell'Avvocato nel modo più professionale e sicuro possibile, vi ringrazio per essere qui oggi presenti. Grazie a tutti.

PRIMA PARTE

TAVOLA ROTONDA: *Assicurazione obbligatoria e decreto attuativo*

Intervengono:
• **Dott.ssa Tamara De Amicis**
Magistrato, Direttore Ufficio - Terzo Giustizia Civile del Ministero della Giustizia

• **Avv. Lucio Del Paggio**
Consigliere Consiglio Nazionale Forense

• **Avv. Pietro Faranda**
Vice Presidente OUA, Organismo Unitario Avvocatura Italiana

• **Avv. Nunzio Luciano**
Presidente Cassa Forense

Modera: **Francesco Giorgino**
Giornalista RAI

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Buongiorno a tutti io mi chiamo Francesco Giorgino e sono stato chiamato a moderare questa tavola rotonda dal titolo "assicurazione obbligatoria e decreto attuativo" quindi, entriamo subito nel merito delle questioni che sono state affrontate nei saluti introduttivi. Vorrei intanto chiamare sul palco la dott.ssa Tamara De Amicis direttore dell'ufficio terzo Giustizia del ministero di Grazia e Giustizia, giustizia civile, qui alla mia destra l'Avvocato Lucio Del Paggio, consigliere nazionale del consiglio Nazionale forense alla mia sinistra, l'Avvocato Pietro Fara vicepresidente dell' OUA, organismo unitario dell'avvocatura e poi ci raggiungerà tra pochissimo il presidente di Cassa Forense che credo sia intanto impegnato in un incontro al CNF.
Consentitemi di introdurre questo tema, questa tavola rotonda da un punto di vista alternativo, diverso da quello che possono dare sia gli avvocati che gli assicuratori, cioè il punto di vista del rappresentante dell'opinione pubblica, da un lato, e dello studioso di scienze sociali ,dall'altro. Io credo che sia estremamente utile e indispensabile partire dal concetto stesso di responsabilità che è un po' la parola chiave su cui saremo e sarete chiamati a riflettere nel corso di questa giornata. Senza eccedere in citazioni eccessivamente colte, che pure la preparazione di questo pubblico coglierebbe nelle sue sfumature, nella sua capienza e portata semantica, mi viene in mente una distinzione che in letteratura filosofica e sociologica fa Max Weber quando distingue tra l'etica delle convinzioni e dei principi e l'etica delle responsabilità - cioè una condotta umana che prescinde dalla presa d'atto delle conseguenze etica dei principi o delle convinzioni - e una condotta umana che invece assume come elemento di base di fondo la presa d'atto delle possibili potenziali e a volte anche certe conseguenze dell'agire umano.
Credo che in questo caso noi ci muoviamo con certezza all'interno dell'etica della responsabilità secondo la concezione di Max Weber. Quali sono le responsabilità dell'avvocato ? (c'è un libro molto interessante del consigliere della Corte dei Conti, Vito Tenore, che ha sistematizzato un po' questa materia).Sono quattro fondamentalmente: la responsabilità penale, la responsabilità civile, la responsabilità amministrativa o contabile e poi c'è la responsabilità disciplinare che gioca una magna pars all'interno del tentativo d'interlocuzione proprio con la prospettiva dell'obbligo assicurativo quindi, diciamo che oggi voi siete chiamati a discutere di responsabilità civile ma in

modo collaterale anche di responsabilità disciplinare quindi, di due delle quattro responsabilità, ma vedrete le possibilità d'intreccio tra i diversi piani della responsabilità sono tante.

Da che cosa partiamo? Partiamo da un paradosso, uno dei tanti del nostro sistema anche giuridico, cioè c'è una norma che ha previsto l'introduzione dell'obbligo assicurativo ma questa norma, per una serie di ragioni che non spetta a me dire; comunque uno scenario che ha visto l'intervento di una giurisprudenza del Consiglio di Stato ha visto un'interlocuzione più o meno avanzata con la rappresentanza dell'Avvocatura, sta di fatto che quest'obbligo assicurativo non è in vigore quindi, al momento non c'è questa prospettiva e questa realtà, soprattutto che è invece indispensabile. Siamo quindi tutti in attesa di un decreto che ha sostanzialmente come finalità principale quella di fissare le condizioni e i massimali di gara quindi, sono due gli aspetti su cui dobbiamo riflettere: le condizioni ed i massimali di gara. Allora io nell'introdurre questa tavola rotonda e nel provare a dare un po' di suggestioni, anche tematiche e contenutistiche ai diversi ospiti (è ovvio che qui abbiamo la rappresentanza quasi totale dell'avvocatura e abbiamo il rappresentante del ministero che deve comunque materialmente emanare questo provvedimento, questo decreto attuativo). Proverei subito a fissare quelli che possono essere i temi più importanti partendo da un presupposto che la professione forense, come un po' tutte le professioni liberali, come un po' tutte le professioni intellettuali, sta vivendo una fase di profondo, radicale e significativo cambiamento. Da un punto di vista sociologico stanno cambiando i ruoli e le funzioni di tutti i corpi intermedi della società e forse per le ragioni anche connesse alla crisi economica sicuramente c'è una presa in carico del corpo intermedio libero professionista di una serie di responsabilità sociali che vanno di pari passo con le responsabilità giuridiche. E allora si tratta di capire come sta cambiando la professione forense e chi sono effettivamente gli avvocati che possono esercitare all'interno di un mercato, il quale a sua volta sta cambiando tantissimo ed è sempre più internazionale, sebbene alla conferenza nazionale di Rimini di Cassa forense il Censis ci abbia detto che il mercato del'avvocato in Italia è ancora troppo locale, neanche regionale, proprio iper locale. [dicevamo, ndr] Un po' regionale ed un po' nazionale e internazionale quindi, figuriamoci quali tipi di problematiche esistono.

[Occorre comprendere, ndr] Come sta cambiando il rapporto della professione forense con la tecnologia, soprattutto per quanto riguarda poi l'accesso ai servizi più utili per l'evoluzione della professione forense medesima e soprattutto come sta cambiando il rapporto della professione forense con l'apparato legislativo, con l'apparato giurisprudenziale che è sempre più in continua evoluzione.

Oggi, non ve lo devo spiegare io, ma per chi studia le scienze sociali è un grosso problema anche questo, c'è la questione dell'adeguamento della normativa italiana ad una legislazione che probabilmente sta rimettendo completamente in discussione il meccanismo che abbiamo studiato sui banchi universitari della gerarchia delle fonti normative. Tutto questo io credo vada considerato in premessa perché oggi abbiamo un convegno molto interessante, organizzato dagli studi legali associati, ma la professione forense non è solo quella degli studi legali associati anzi direi che in gran parte è qualcosa di diverso da quella degli studi legali associati. E allora prima ancora abbiamo due obiettivi in questa tavola rotonda, anzi forse tre. Il primo obiettivo: di che responsabilità stiamo parlando? Perché poi tornerà, vedrete, al centro dell'attenzione la vecchia questione della prestazione d'opera intellettuale come obbligazione di mezzi o come obbligazione di risultati, che secondo me va riproposta. Che tipo di responsabilità c'è in questo momento? Che tipo di risposta, dal punto di vista assicurativo, deve essere data? Questa responsabilità e nello stesso tempo si tratta anche di capire in che modo la professione forense nella sua naturale evoluzione deve intercettare queste esigenze e queste risposte.

Allora io partirei dalla dottoressa De Amicis a cui ovviamente devo fare una domanda molto diretta, perché insomma verrei meno all'altra parte di me, quella appunta giornalistica. Perché questo

decreto ancora non c'è e soprattutto, se ci può dire una parola relativamente ai tempi, quando ci sarà, cioè da quando effettivamente cominceremo a ragionare di un obbligo concreto.

Dott.ssa Tamara De Amicis (25:35)

Buongiorno a tutti. Io spero molto a breve [verrà emanato il decreto, ndr] perché, io mi sono occupata dello studio tecnico del decreto per la verità insieme all'avvocato Del Paggio che è la vera mente, io sono l'amanuense in questa vicenda perché abbiamo in realtà ragionato insieme al Consiglio Nazionale Forense.

Il decreto attende soltanto un ultimo parere interno ed io mi auguro, però non dipende da me ovviamente, io ho fatto lo studio di natura tecnica, che per la fine dell'anno possa essere emesso, perché, in effetti, è completo. Ora, chiaramente, non essendo il decreto emanato, io non posso parlare dei contenuti né penso di poter dire a una platea di avvocati qualcosa di particolarmente intelligente in ordine al sistema di responsabilità civile, però sono qua soprattutto per raccogliere delle idee. Io difficilmente riesco, come tutti noi rispetto alla propria professione, a spogliarmi del fatto che io faccio il magistrato e quindi, invitata qui, ho studiato per quello che ancora non avevo visto (qualcosa lo sapevo). Ho studiato le sentenze e mi sono posta una serie di problematiche in ordine, innanzi tutto, alla formula assicurativa che vorrete adottare perché alcuni concetti, che sono scontati, quello che sento dire in giro e che ho sentito dire dal dottore stamattina, la claims made, i costi ecc. a me sono concetti non completamente chiari, nel senso che io vedo ancora delle criticità su alcuni elementi precisi e di questi vorrei chiedere contezza a voi, soprattutto al mercato delle assicurazioni (con riferimento ai costi) perché l'altro problema è quello delle individuazioni dei massimali e quindi poi anche del costo dell'assicurazione. Nella trattazione del contratto di assicurazione noi abbiamo due aspetti da valutare: quello privatistico che è quello sul quale io mi muovo meglio per il mio mestiere, quello relativo al singolo contratto, vedere le clausole questa è nulla, questa ci piace, questa non ci piace (i giudici fanno presto a dire "questo ci piace e questo non ci piace" perché interpretano il singolo contratto) però poi c'è l'aspetto collettivo dell'assicurazione che penso sia quello che oggi ci interessa qui e sul quale io sono certamente meno competente poiché dipende da tutta una serie di variabili che qualcuno meglio di me sa, che sono ovviamente tutte le procedure di coassicurazione del rischio, di riassicurazione, la solvibilità dell'impresa di assicurazione. E quindi anche il premio io, non penso di avere molto tempo ma ho guardato delle sentenze di Cassazione che si riferiscono al discorso del premio, che secondo me è una cosa importante. Il discorso del premio non può essere fatto, ovviamente, rispetto al singolo contratto ma il premio dell'assicurazione è la media, per così dire (lo dico in modo molto grossolano) è la media del complesso dei premi che un certo assicuratore riceve per assicurare una serie di rischi dello stesso tipo, quindi molto dipende dalle entità, dal (adesso avendo una lunga vita napoletana mi viene da pensare a quanto costa un'assicurazione responsabilità civile auto o anche quelle contro il furto, a Napoli piuttosto che da un'altra parte). Nella prassi assicurativa le due tipologie che tutti conosciamo sono quella classica, la così detta loss occurrence, di insorgenza del danno che è quella prevista dall'articolo 1917 del Codice Civile e poi la nuova formula che è stata introdotta dal mercato assicurativo internazionale per la claims made che è stata introdotta, voi lo sapete meglio di me, per coprire in qualche modo quei casi in cui il rischio è lungo latente e si manifesta quindi in un periodo molto successivo rispetto al momento del fatto. Io da Giudice mi sono posta, e questo è un problema che mi sono posta anche nel pensare al decreto e aspetto quest'ultimo parere proprio per questo discorso qua, della validità della clausola una volta che questa arriva davanti ai Giudici; perché noi qui parliamo da un punto di vista generale, invitiamo gli Avvocati con la legge e poi con il decreto a stipulare un certo tipo di polizza, tutti vogliono la polizza claims made e io vi farò due domande proprio per capire io circa i costi e il fatto, mi diceva stamattina il Dottore, che la loss occurence costerebbe quattro volte di più. Questa è una domanda che faccio perché vorrei capire io.

Quindi dicevo: io da giudice mi sono posta il problema della validità del contratto perché parliamo di tante belle cose, gli avvocati fanno l'assicurazione poi al momento, come si è verificato, tutte le sentenze che un po' ho analizzato fino ad oggi, prevalentemente per la responsabilità medica, si trovano davanti al giudice e il giudice dice: "si, ma questa non è valida, questa è nulla". Sono problemi che attengono alla mia professionalità e che sono, secondo me, molto seri. Ora con la cassazione nota del 2005 sembrava che si fosse introdotto ormai un percorso agevole verso il riconoscimento di questa clausola claims made, la cassazione, parlo di una platea prevalentemente di avvocati quindi, lo sanno meglio di me, ha detto che la clausola non può contenere una limitazione delle responsabilità dell'assicuratore ma ci ha rassicurato, per così dire, nel 2005 dicendo che, in effetti, il contratto claims made contiene semplicemente una delimitazione sotto il profilo temporale della copertura assicurativa e quindi, ha introdotto una sorta di doppio binario: da un lato il discorso del momento in cui si è verificato il danno; dall'altro il discorso del momento in cui il terzo, danneggiato, introduce la domanda di risarcimento. Di conseguenza secondo la Cassazione, facendo questo discorso di delimitazione temporale della responsabilità risarcitoria e non di delimitazione della responsabilità in sé, ha ritenuto che la clausola non sia vessatoria e che comunque la vessatorietà sia da valutare caso per caso. Quando c'è, la limitazione di responsabilità è vessatoria. E poi quand'è che c'è una limitazione di responsabilità? Sempre la cassazione 2005 ci dice che la limitazione di responsabilità quando l'assicuratore limita il rischio coperto rispetto a clausole più generali oppure a imposizioni di natura normativa. Ovviamente tralascio le ragioni tecniche attraverso le quali la cassazione è pervenuta a fare questo discorso, dicendo che del 1917 il primo comma è derogabile, insomma penso che siano cose che non interessano questa platea, questo dibattito di questo momento e comunque gli avvocati le conoscono benissimo. A questo punto però io vorrei dire, e questa è la cosa che in qualche modo mi preoccupa, nel senso che dovrebbe poi preoccupare gli utenti del contratto, che la Cassazione nel 2014 è intervenuta un'altra volta e sia pure con l'obiter dictum (io quando i giudici dicono le cose incidentalmente senza approfondirle e sono gravi non sono assolutamente d'accordo perché è il modo più sbagliato, soprattutto in terreni così scivolosi), minando un po' questa certezza relativa alla validità della clausola claims made e ha detto che sostanzialmente si può prospettare l'invalidità della clausola claims made nel caso in cui non sia prevista la garanzia di postuma. Quindi, per esemplificare rispetto alla platea presente, il problema si porrebbe (della nullità) qualora l'assicurato (insomma l'Avvocato) ricevesse il claim quando è andato già in pensione, cosa che con i tempi della giustizia italiana è assolutamente pacifico direi. Anche chi si è posto il problema della decennalità, del capire se la clausola sia vessatoria o meno e ha detto: "è vessatoria se non prevede un periodo di postuma inferiore a dieci anni o una retroattività inferiore a dieci anni". Se volete, compatibilmente con il tempo, possiamo provare a trattare il problema della prescrizione è importantissimo. Però, sinceramente, una Cassazione che dice che se non c'è la garanzia di postuma la clausola è invalida secondo me è eccessivamente rischiosa e per altro forse la Cassazione in questo si è un po' adeguata, diciamo, (non si è adeguata perche la Cassazione non si adegua alla giurisprudenza di merito) però c'era stata tanta giurisprudenza di merito che aveva posto dei grossi problemi sulla clausola claims made, per esempio il Tribunale di Roma ha detto che è nulla per retroattività del rischio. C'è stato un famoso tribunale di Genova, che però io non considererei, che dice che il contratto claims made è privo di causa. Però io poi sono andata un attimo a vedere quel contratto, era un contratto veramente ibrido che prevedeva il peggio della formula loss occurrence e il peggio del claims made perché richiedeva che nello stesso anno di polizza si fosse verificato l'evento di danno, la denuncia da parte dell'assicurato e la richiesta di risarcimento da parte del terzo. Ora io, poveraccio chi l'aveva sottoscritta questo parla: "sì, quello ha detto così", bisogna un attimo andare a vedere che cosa i giudici si trovano davanti, quindi in questo caso mi sembra che veramente non ci fosse la causa del contratto, secondo me quasi non c'era il contratto.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Dottoressa, scusi se la interrompo. Se capisco bene Lei dice che, sostanzialmente, a parte che entro la fine dell'anno è possibile che il decreto…

Dott.ssa Tamara De Amicis
Secondo me sì.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Io non ho pregiudizi all'applicazione di un modello di altro tipo intorno alla centralità della claims made, però fornitemi, voi interlocutori, gli strumenti per poter convincermi che questa soluzione non abbia poi degli incidenti di percorso.

Dott.ssa Tamara De Amicis
Si, io vorrei chiedere questo agli assicuratori. Si dice che la clausola claims made sia favorevole all'assicuratore perché gli consente di individuare il periodo preciso nel quale è sottoposto al rischio di dover indennizzare dei danni. Ha dei vantaggi, chiaramente, anche per l'assicurato perché l'Avvocato che sino a oggi, ad esempio, non è stato assicurato con una clausola claims made, soprattutto se ha una retroattività illimitata, chiaramente si vedrebbe coperti tutti i rischi della sua attività professionale, dall'inizio a oggi. Salvo ovviamente le regole di correttezza e buona fede nell'esposizione della situazione al momento della stipula. È chiaro che deve rappresentare se ci sono state delle situazioni di rischio, anche potenziali (questo lo prevede il codice). Quindi per l'assicurato ho capito bene che se io fossi un assicurato preferirei la clausola claims made anche per un'altra ragione, perché se il claim arriva fra quindici anni - e consideriamo che la prescrizione cominci a decorrere dal momento in cui c'è contezza del danno arrecato - con i tempi della giustizia italiana oggi do il parere al cliente, andiamo in primo grado, secondo grado, Cassazione (io sarei andata in pensione nel frattempo), ma comunque è impossibile che il claim arrivi fra almeno dieci anni. E quindi è chiaro che l'assicurato ha convenienza rispetto alla clausola claims made perché, se dovesse essere indennizzato con il massimale esistente oggi, soprattutto nei periodi di grossa svalutazione, fra dieci anni quel massimale non sarebbe più idoneo a coprire il danno. quindi dal punto di vista dell'assicurato la risposta me la so dare da sola, dal punto di vista dell'assicuratore, e questo io vorrei capire la parte giuridica ma di questo penso anche l'Avvocato Del Paggio ci possa dire cose più specifiche perché lui ha valutato i massimali, argomento sul quale io non sono competente, io mi pongo il problema se la clausola è valida o non è valida. Dal punto di vista dell'assicuratore invece quanto costa un'assicurazione che li porta a coprire tutti rischi del pregresso? Perché il rischio dell'assicuratore è lo stesso, il termine di prescrizione, sia nella formula del loss occurence che nel claims made la prescrizione è la stessa, perché è la prescrizione del diritto. Allora vorrei capire da voi qual è la differenza…

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Aspetti. Allora dottoressa, se c'è qualcuno di voi che vuole dare una risposta subito, su questo la può dare perché altrimenti lasciamo questo interrogativo sospeso fino al pomeriggio.

Dott.ssa Tamara De Amicis
Ma io sono qua per apprendere. Cioè io sto ponendo sul…

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Ok, però se intanto ci date una risposta anticipata. Intervenga pure da qui tranquillamente. Mi pare di capire che questa parte è molto più dialogica delle relazioni, quindi possiamo anche

Io provo a dire qualcosa in…

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Una risposta secca però.

Sì, secca.

INTERVENTO DAL PUBBLICO
Qui parliamo di diritto vivente, nel senso che il legislatore può dire quello che vuole ma se poi la legge ti risulta inapplicabile per assenza di offerta da parte del mercato, questo è quello con cui ci troviamo a fare i conti.
In realtà la claims made è stata introdotta ormai una ventina di anni fa per delle esigenze obiettive, nel senso che la loss occurence prevede che gli assicuratori tengano in essere, mantengano in piedi le polizze di assicurazione, fino alla loro archiviazione finale, per decenni. E questo comporta una esposizione eccessiva perché se io sono assicurato oggi e tra un anno non lo sono più, i tempi della prescrizione in Italia sono almeno di dieci anni, quindi l'assicuratore no potrà mettere in un cassetto il contratto.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
L'obiezione che faceva la Dottoressa è se c'è una sostenibilità, sostanzialmente, di questo tipo di soluzione dal punto di vista dell'assicuratore.

INTERVENTO DAL PUBBLICO
La loss occurence in questo momento in Europa è applicata solo in Germania che è l'unico paese in cui l'obbligo assicurativo per gli avvocati è basato sulla previsione della loss occurence. E quindi quello è un esempio che possiamo dare: in Germania la loss occuerence è utilizzata da compagnie locali, prevede un massimale di duecentocinquantamila euro, quindi questo vuol dire che è un massimale molto basso, e ha un costo pari a circa quattro volte il costo medio applicabile oggi sulle assicurazioni in Italia. Questo, cosa vuol dire? Vuol dire che se oggi si andasse verso la loss occurence ci sarebbe, probabilmente, una quadruplicazione dei costi, una riduzione di almeno quattro volte della capacità assicurativa degli assicuratori e una riduzione, probabilmente di tre, quattro volte, dei players disponibili.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Ok, si fermi qui dottore.
È soddisfatta da questa risposta? O meglio, questa risposta, a nome anche degli assicuratori, la tranquillizza rispetto ai rischi di un'invalidità?

Dott.ssa Tamara De Amicis
Allora, no. Del rischio dell'invalidità quello che non mi tranquillizza affatto è quello che ha detto la Cassazione nel 2014. Quanto invece ai costi, probabilmente per un mio limite, io non comprendo quale possa essere la differenza :io sono assicurata oggi e per i fatti accaduti oggi l'assicurazione deve tenere il mio contratto nel cassetto - anche se vado in pensione, per esempio se smetto di fare

la professione o se mi assicuro con un altro - per una quindicina di anni. Diciamo sono cinque anni. Mettiamo in un'ipotesi in cui finisce il processo, la parte, ragionevolmente, in questi cinque anni si accorge, se c'è stato poi per l'attività processuale (ma poi parlerete oggi pomeriggio di tutte le attività degli Avvocati che sono ben oltre rispetto all'attività processuale), quindi dopo cinque anni vediamo che il cliente si accorge del danno e ha dieci anni per fare causa, quindi c'è un congelamento di dieci anni del contratto.

Rispetto alla claims made, introdotta oggi, (è una domanda, è un mio limite cognitivo) per uno che avesse la mia età, se io avessi fatto l'Avvocato lo farei da venticinque anni, e se non fossi stata mai assicurata comunque l'assicuratore oggi, quando mi vado ad assicurare, probabilmente per gli errori che ho commesso venticinque anni fa, ipotizzando che siano stati chiusi ecc, sarebbe tutto prescritto, ma per gli errori fatti quindici anni fa, secondo quel ragionamento che ho fatto prima, la prescrizione non sarebbe ancora decorsa. Quindi all'inizio, oggi nel momento in cui diventa obbligatoria la polizza gli assicuratori si trovano comunque esposti a tutto il pregresso e questo, soprattutto laddove ci siano, è chiaro che adesso gli esempi maggiori che sono legati alla giurisprudenza riguardano le malattie da asbesto, queste cose gravissime ecc, però un Avvocato può chiaramente trattare una controversia di enorme valore, anzi proprio sulla questione, adesso io non me lo ricordo ma mi è passato tra le mani proprio sulla questione dell'asbesto c'è stata, mi sembra che l'Avvocato che difendeva un gruppo di persone mi pare sulla causa di Torino sul petrolchimico, adesso non mi ricordo bene se era sul petrolchimico di Marghera o su un'azienda di Torino. Comunque l'Avvocato che ha fatto certe scelte processuali è stato citato a giudizio - era un'azione collettiva - (adesso francamente dico una sciocchezza, non mi ricordo nel dettaglio) perché aveva perso la causa, c'erano state pronunce contrastanti della giurisprudenza quindi un caso molto delicato deve veramente ravvisare la responsabilità professionale, era una cosa complessa, però è stato citato. E in un caso del genere, di un Avvocato come questo che è l'Avvocato di quelli colpiti da quelle malattie, nei suoi confronti può essere introdotto un claim di grande portata, quindi mi domando, per il pregresso come si riesce a far fronte senza premi che non siano estremamente elevati? Questo è il mio dubbio. Dal punto di vista poi invece dell'assicurato è ovvio che è meglio il claims made anche perché così non ci si deve porre il problema del momento in cui è insorto il danno.

Giornalista RAI Francesco Giorgino

Vogliamo sentirlo l'assicurato anche. Poi magari, se c'è tempo, una volta che abbiamo definito la piattaforma delle istanze da parte sia dell'assicurato che dell'assicuratore, poi magari può ritornare sull'argomento anche in chiave riepilogativa.

Il rappresentante del Consiglio Nazionale Forense, come sapete, ha un'interlocuzione insieme al Cassa Forense diretta su questo tema, in modo particolare il CNF. Allora io, Avvocato, volevo farle in incipit due domande, proprio parchè non sappiamo se riusciamo a fare il secondo giro. La prima è: perché per gli avvocati è importante l'obbligo dell'assicurazione? E quindi una tutela rispetto al principio della responsabilità.

E la seconda questione è quella alla quale accennavo in precedenza: in che modo la responsabilità civile e l'obbligo assicurativo s'intreccia con il nuovo profilo di responsabilità disciplinare che il nuovo codice deontologico ha fissato in modo, devo dire, molto particolareggiato?

Avv. Lucio Del Paggio

Grazie. Buongiorno a tutti. Salutiamo anche il presidente di Cassa Forense, l'avvocato Luciano.

Lei ha fatto una premessa veramente molto interessante sul cambiamento dell'Avvocatura e sul ruolo che l'Avvocato oggi ricopre e svolge nella società. E, in effetti, è un cambiamento notevolissimo. È un cambiamento che è dipeso dal mutamento delle condizioni sociali, dal

mutamento delle condizioni economiche, dall'ampliamento dei diritti tutelabili, dalla difficoltà del sistema giudiziario a dare risposte veloci alle richieste di giustizia, dai nuovi mezzi tecnologici che sono entrati prepotentemente nello svolgimento dell'attività giudiziaria. E quindi è un'avvocatura che vive un momento particolare nel quale, fra l'altro, corre il rischio anzi subisce il tentativo continuo di essere appiattita su logiche mercantili legate al discordo del mercato della concorrenza come se lo svolgimento dell'attività professionale, intellettuale, l'attività di difesa dei diritti - che è quella tipica dell'avvocato - fosse equiparabile a quella dell'attività imprenditoriale o addirittura commerciale. L'Avvocato non vende i detersivi o le pentole, tutela i diritti del cittadino. Questo ruolo importante di presidio alla legalità e ai diritti dei cittadini è un ruolo che noi rivendichiamo e stiamo, adesso, affermando con grande vigore soprattutto in un momento difficile in cui una serie di norme coinvolgono anche il trattamento economico a cui delle tariffe rischiano, appunto, di ridurre la nostra professione ad un'attività meramente mercantile che non ha nulla a che vedere con la funzione che noi dobbiamo svolgere.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Però Avvocato, scusi se la interrompo, ricordiamo anche che comunque all'attività giudiziale, ne palavamo ieri al telefono, diciamo che una componente della polizza internazionale dell'avvocatura ha privilegiato sempre di più un'attività extragiudiziale (legal opinion), comprensiva di tante funzioni che spostano il baricentro e che quindi, probabilmente, comportano anche l'esigenza di rivisitare lo stesso concetto di responsabilità.

Avv. Lucio Del Paggio
Sì, esatto. Questo, per quanto riguarda il campo di attività, è un tema delicatissimo che poi è anche trattato, e bene, nel libro che poi verrà presentato nel pomeriggio. Perché è vero che l'attività dell'Avvocato non si svolge soltanto in attività giudiziale ma anche in un'attività stragiudiziale di composizione extra-iudicium delle controversie molto importante. È proprio in funzione di questa attività che la tradizionale responsabilità dell'Avvocato viene oggi fatta oggetto di una rivisitazione abbastanza profonda, nel senso che la tradizionale ripartizione dell'obbligazione di mezzi, dell'obbligazione di risultato, viene oggi messa in discussione, con l'affermazione della responsabilità in riferimento proprio a tutti quei casi in cui l'Avvocato, chiamato ad esprimere un proprio parere sull'opportunità di promuovere una controversia, sui rischi che il promovimento della controversia comporta, sull'esito che la controversia può avere, sui costi, dà un parere che poi si rivela errato, anche qui scatta una responsabilità diretta.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Anche un parere se iniziare o meno una causa.

Avv. Lucio Del Paggio
Ma vi dirò di più, oggi lei ha citato tutte le responsabilità ripartite, oggi il numero delle responsabilità dell'Avvocato si è ampliato in maniera enorme. A parte questo aspetto qui della obbligazione di mezzi, dell'obbligazione di risultati, quindi infranto quel tradizionale concetto della ripartizione dell'obbligazione di mezzi, oggi si apre uno scenario completamente diverso. Io vi dirò di più, quest'avvocatura responsabile, quest'avvocatura che rivendica il suo ruolo sociale nell'ambito di una società in grande evoluzione si è data delle regole stringenti, perché non dimentichiamo che noi abbiamo una legge professionale che prevede la formazione obbligatoria, l'aggiornamento continuo, noi ci siamo dati un codice deontologico che prevede una serie di doveri e di obblighi dell'Avvocato nei confronti del cliente, della parte assistita, dei giudici, dei colleghi, veramente molto stringente e c'è un aspetto che mi piacerebbe sottolineare, anche se qui non

abbiamo il tempo di parlarne, ma qui ci sono grandi studiosi esperti della responsabilità civile ed è questo, che il novero della responsabilità derivante dall'inadempimento contrattuale quale previsto dal codice civile oggi ha un'amplificazione notevolissima perché, a nostro avviso, ci stiamo studiando anche, anche la violazione di precetti deontologici, quindi che non esulano dalla responsabilità codicistica, può comportare direttamente la responsabilità civile dell'avvocato. Faccio un esempio: il dovere d'informazione che è contenuto nel codice deontologico impone all'avvocato, soprattutto nei casi di dismissione del mandato, di dare comunicazione al cliente, di segnalare gli adempimenti necessari, delle conseguenze del mancato inadempimento. La violazione di questo obbligo comporta una responsabilità diretta ma ve ne sono tante alte.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Quanto è compatibile questo con gli obblighi che sono previsti in tema di responsabilità, relativamente alla diligenza e alla correttezza nella condotta ?

Avv. Lucio Del Paggio
Noi come Consiglio Nazionale proprio in considerazione di questa visione dell'avvocatura noi il problema dell'assicurazione obbligatoria dell'avvocato ce lo eravamo posto molto tempo prima che entrasse in vigore la legge, ma negli anni 2004-2005, ero io stesso ad occuparmene, stavamo pensando ad introdurre proprio nel codice deontologico una norma che imponesse l'assicurazione obbligatoria, perché noi riteniamo che l'assicurazione dovrebbe essere un mezzo di tutela del patrimonio dell'assicurato, poi questo concetto ha subito una forte evoluzione e ampliamento per cui adesso si parla di un ruolo anche sociale, un ruolo pubblico dell'assicurazione obbligatoria e questo è l'aspetto che abbiamo considerato, perché abbiamo ritenuto che, al di là della tutela del patrimonio dell'Avvocato, fosse necessario dare alla platea dei clienti, degli assistiti il senso della nostra responsabilità, cioè noi siamo responsabili dell'attività che svolgiamo e tuteliamo il diritto dell'eventuale danneggiato attraverso questa polizza obbligatoria e ne abbiamo parlato e riparlato. Che poi, tra l'altro, il tema è molto amplio perché al di là dell'ampiezza

Giornalista RAI Francesco Giorgino
È sufficiente stabilire la competenza, nel caso del codice deontologico il dovere d'informazione, quindi come categorie concettuali connesse, alla correttezza e alla dirigenza delle responsabilità per delimitare, anche sotto il profilo sostanziale nell'ambito dell'accertamento di una colpa da parte dell'avvocato?

Avv. Lucio Del Paggio
Naturalmente. Il nostro obiettivo era quello di dare un numero più ampio possibile della responsabilità coperta dall'assicurazione, quindi facendovi rientrare tutti quei casi di completa violazione dei precetti deontologici in cui l'Avvocato, con un suo contegno, produca dei danni, ma non era solo questo il problema. C'è il problema dell'efficacia temporale della polizza, ma soprattutto, mi fa piacere che è arrivato il presidente di Cassa Forense, questo è un aspetto fondamentale perché noi vorremmo prevedere, insieme al Ministero, un sistema di garanzia più ampio possibile, più garantista possibile. Ma vorremmo poi anche che quest'obbligo venga adempiuto nel modo corretto. Che se noi prevediamo l'obbligo e poi non prevediamo i sistemi per controllare l'assolvimento di questo obbligo... E qui scatta tutto il discorso sulla tipologia di polizza con cui può essere assicurato questo obbligo. E allora l'ideale, questo secondo la mia personale opinione, ma trova riscontro in tanti altri autorevoli studiosi, è quello della polizza collettiva.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Come si conciliano queste esigenze? Riuscire a dare un obbligo assicurativo per tutti e al tempo stesso garantire la complessità della funzione o di assistenza, o di consulenza, o di attività classica di difesa dei diritti nell'ambito dell'attività giudiziale.

Avv. Pietro Faranda
Buongiorno a tutti intanto. Io credo che intanto è giustissimo ribadire la premessa che lei ha fatto; noi siamo a questo convegno organizzato da ASLA che rappresenta l'elite nello svolgimento della professione legale in Italia, ma proprio in quanto elite è una piccola percentuale.
Essendo vice presidente dell'OUA, e avendo toccato con mano qual è la realtà del resto dell'avvocatura italiana, non posso nascondervi che ci sono, in tutte le realtà, sia al nord che al centro, che al sud, tanti colleghi che la professione la svolgono in maniera molto diversa, tanti colleghi che non hanno una struttura.
Questo ai fini della responsabilità è un elemento che conta parecchio, perché un conto è avere una segretaria che ogni lunedì prepara sulla scrivania tutti i fascicoli con le scadenze, con gli appuntamenti ecc.; altra cosa è doverselo fare da solo, doversi strutturare lo studio e nel contempo predisporre gli atti. Soprattutto in considerazione del fatto che (l'abbiamo visto tutti) oggigiorno le normative che vengono emesse a catena, e prevedono tutta una serie di inammissibilità, di improcedibilità, e tutta una serie di obblighi a carico degli avvocati che impongono una sempre maggiore attenzione. Quindi ritengo che la proposta che viene dalla Cassa Forense, di organizzare una polizza generale che consenta di tutelare tutti coloro che svolgono la professione, sia forse il toccasana e la soluzione del problema.
Perché, non dimentichiamoci che quando emerse il problema della responsabilità civile (nella scorsa consigliatura dell'OUA), la commissione che allora si occupava di responsabilità civile e che era coordinata da quel signore che c'è seduto in quinta fila, l'avvocato Catalisano, aveva fatto un documento nel quale venivano sottolineate una serie di criticità ed una in particolare (di cui non ho sentito parlare) è il problema dell'obbligo a contrarre; perché nel momento in cui la stipula di una polizza professionale diventa *conditio sine qua non* per l'esercizio della professione forense, diventa fondamentale che ci sia un obbligo a contrarre da parte delle Compagnie di assicurazione, e diventa ancora più importante che un avvocato non si senta dire: "Avvocato siccome lei mi ha denunciato due sinistri o tre sinistri, io non le rinnovo la polizza".

E queste sono situazioni che secondo me vanno tenute in considerazione e hanno una grandissima importanza.
Poi ribadisco, dobbiamo lavorare perché la cultura della stipula della polizza assicurativa entri nella mentalità di tutti, perché oggi non tutti ancora ce l'hanno. Questo è un altro lavoro importante che dovremo fare, del quale credo dovremmo farci carico anche noi, come organo di rappresentanza politica dell'avvocatura.
Comunque credo che la soluzione migliore, vista proprio la natura composita della Classe Forense, possa essere una polizza generale che possa tutelare tutti quanti.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Il libro di cui mi ha fatto gentilmente omaggio l'Avv. Ferraro - che appunto poi sentirete nel pomeriggio - è estremamente utile.
Faccio un po' di pubblicità a questa iniziativa editoriale perché è molto chiara sia nella definizione del concetto di responsabilità, che nell'evoluzione degli obblighi d'incarico dell'avvocato; nonché

nell'esame di come questi obblighi, sia di natura privatistica che pubblicistica, dal punto di vista culturale, possano essere recepiti da un'avvocatura composita.
Anche il processo civile telematico vi complica la vita dal punto di vista sia della responsabilità, perché pone degli obblighi di natura pubblicistica. Ci sono poi gli adempimenti in materia di anticorruzione, anti riciclaggio, di tutela e trattamento dei dati di privacy, d'infortuni sul lavoro, di sicurezza sul lavoro. Quindi, diciamo che il concetto si dilata.
Allora vorrei proprio capire se da un punto di vista culturale c'è questa predisposizione.
Io ho l'impressione di no, ho l'impressione che non ci sia neanche ancora la presa d'atto della complessità della situazione.

Forse dovremmo partire proprio da questo punto, attraverso un'iniziativa - ed in questo anche la Cassa potrebbe essere coinvolta, ma ne parleremo tra un attimo - che metta l'avvocatura a conoscenza di quelli che sono i rischi dell'esercizio di una professione che, oltre ad essere cambiata dal punto di vista sociologico, è cambiata dal punto di vista tecnico sotto il profilo della responsabilità.

Avv. Pietro Faranda
Io credo che non ci sia bisogno di mettere l'avvocatura ed il singolo avvocato di fronte ad un'analisi dei rischi della sua professione perché penso li conosca perfettamente.
Il problema è mettere l'avvocato davanti alla possibilità che qualcuno di questi eventi possa verificarsi e, quindi, fargli capire che è bene essere comunque tutelati.
É bene essere tutelati sia da un punto di vista lavorativo, sia professionale, nel senso di serietà del rapporto professionale nei confronti del cliente. Questo secondo me è fondamentale e penso che sia un'attività che di concerto possiamo svolgere attraverso un'attività divulgativa nei singoli fori con il concorso degli ordini.
Questo è un compito che noi come organismo politico ci assumiamo volentieri, anche perché rientra perfettamente nel nostro mandato.
Il compito dell'organismo dell'avvocatura è anche quello di rendere un servizio anche in termini divulgativi all'avvocatura, per cui questo è il problema della sensibilizzazione

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Anche perché se è confermata questa data ci siamo. Diciamo ormai tra un mese e mezzo l'avvocatura italiana deve essere pronta a recepire questa opportunità, anche da un punto di vista culturale.

Avv. Pietro Faranda
Noi abbiamo adesso, a fine novembre, l'occasione della conferenza nazionale dell'avvocatura a Torino, nel cui ambito, considerando che uno dei focus paralleli riguarda il rapporto tra cittadini giustizia e impresa (che è poi il titolo della conferenza) si potrà trattare anche questo aspetto.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
È stata evocata prima più volte Cassa Forense, ente di previdenza e di assistenza degli avvocati italiani.
Chi di voi - ce ne sono diversi - ha partecipato all'undicesima Conferenza Nazionale di Rimini sa che il presidente ha insistito più volte sull'esigenza di questo cambio di paradigma, da ente esclusivamente provvidenziale, ad ente di assistenza sia passiva che attiva.
Allora la domanda è secca e diretta, ed è un incipit per poi cominciare a ragione su quello che può essere il contributo della Cassa; anche perché personalmente e materialmente ho contribuito al sito internet, dove già ci sono tutta una serie di convenzioni che però vi devo dire - con il linguaggio

della franchezza che mi contraddistingue - secondo me la maggior parte degli avvocati neanche ha mai letto.
Allora c'è l'esigenza di diffondere questo principio. Allora che cosa può fare materialmente Cassa Forense che poi è, diciamo, il braccio operativo di questa situazione? Perché aldilà della definizione delle condizioni del massimale, chi deve materialmente mettere l'avvocatura in grado di avere un servizio utile è la Cassa Forense. Quindi è, in assoluto, la struttura più importante, in questo momento, nella definizione delle strategie operative.

Avv. Nunzio Luciano, presidente Cassa Forense

Ringrazio innanzitutto l'ASLA per aver organizzato questo importante convegno e che sia importante lo dimostra anche la presenza in questa sala di due consiglieri di amministrazione, di un componente della commissione di grandi studi legali e del coordinatore della commissione dell'ADE (che coordina i lavori con riferimento anche quanto accade nelle altre casse di previdenza).
Colgo l'occasione, per ringraziare pubblicamente la dottoressa Tamara De Amicis, l'ho ringraziata anche da Rimini, perché è una persona competente, molto attenta e celere ad evadere anche le pratiche previdenziali che le vengono assegnate in ragione della sua funzione.
Cassa Forense sta cercando, come ben diceva il Dott. Giorgino, di cambiare il paradigma, da un ente di previdenza che guarda al futuro, ad un ente di previdenza e assistenza (attiva) che guarda al presente.
Questa nuova visione che stiamo cercando di darci è data in particolare dal nuovo regolamento dell'assistenza che invito tutti a leggere; un regolamento che cerca di interpretare quelle che sono le necessità dell'avvocato in molteplici campi tra cui quello della salute, quello professionale, quello dell'assistenza e familiare; è un regolamento che apre tutta una serie di possibilità, ne stiamo parlando molto in Italia e continueremo a divulgare la notizia.

Purtroppo io devo dissentire dalla considerazione che ha fatto poco fa il mio collega dell'OUA, perché purtroppo mi accordo sempre di più che gli avvocati non sanno assolutamente quali sono le possibilità che Cassa Forense offre loro; come diceva prima il Dottor Giorgino, non conoscono tutte le convenzioni, ma soprattutto, non sanno quali sono le loro responsabilità a cui vanno incontro.
Ed ho un dato per giustificare questa mia affermazione. Noi abbiamo un ufficio convenzioni che da anni si occupa di queste cose, quindi ha un suo know how, questa sua specializzazione acquisita negli anni, con persone dedicate esclusivamente a questo settore (tre persone in particolar modo si occupano delle convenzioni). Ed il dato è che oggi noi abbiamo, nel campo delle RC professionale, una platea di assicurati di circa 75.000 colleghi che hanno aderito a queste convenzioni.
Quindi considerando una mia previsione, di natura prettamente soggettiva, io ritengo che se oggi i colleghi sono circa 230.000 / 240.000 (leviamone 10.000 / 15.000 che si sono fatti altri tipi di polizze, che sono anche meno convenienti) c'è una platea di circa 140.000 avvocati anzi anche molti di più, oltre 150.000, che non ha la polizza professionale.
Quindi è preoccupante questo dato perché anche a me l'altro giorno è capitato di fare un errore e voglio dire, poi siamo riusciti in qualche modo a rimediare, ma ero relativamente tranquillo perché avevo una polizza professionale. Quello che mi preoccupa è che ci sia una platea così grande di colleghi che non conosce quali sono i rischi della sua attività professionale.
Questo è un dato su cui dobbiamo riflettere. A mio avviso il problema della comunicazione è un problema centrale.
Il rapporto censis di cui abbiamo dato un'anticipazione a Rimini, ma di cui a fine anno avremo un rapporto completo ci dice che per i colleghi sostanzialmente, il migliore strumento di comunicazione è ancora il passaparola.

Voi pensate, quanto siamo indietro nel tempo. Il è passaparola uno strumento che sicuramente contribuisce alla diffusione di una convenzione, ma prima che arrivi a tutti gli iscritti passano addirittura anni.
Noi abbiamo delle convenzioni estremamente favorevoli per l'avvocatura eppure quelle convenzioni vengono utilizzate da una platea molto ridotta degli iscritti.
Il problema della comunicazione a mio avviso sarà un problema centrale anche in questa materia, dove noi insieme all'OUA e insieme al CNF dobbiamo pensare anche a una campagna di comunicazione che renda edotti i colleghi su tutti i rischi che comporta la mancata sottoscrizione di una polizza.

Ci tengo a precisare un'altra cosa, noi in un sistema di mercato libero, abbiamo aperto alle compagnie di assicurazione più grandi operanti nel settore, perché è giusto che ci sia la competizione per poter abbassarne i costi ed infatti i risultati che abbiamo raggiunto su questa platea di 75.000 colleghi sono risultati importanti, perché io ritengo che i costi siano abbastanza contenuti.
Poi è chiaro uno deve dare, dobbiamo cercare di dare all'avvocatura uno strumento base flessibile, che poi il singolo, a secondo delle sue esigenze, del fatturato, e di altre cose di cui ha bisogno posa adattare; deve poter essere utilizzato da tutti.
Quindi offriamo una base, vi diamo i costi, abbiamo delle somme dedicate all'assistenza (vi dicevo il tipo di welfare attivo) potremo dare all'avvocatura un prodotto base, se rientriamo appunto nei costi e poi il singolo avvocato, a seconda delle sue esigenze l'arricchisce di nuove opportunità e di nuovi strumenti.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
- Presidente a proposito di esigenze, c'è da considerare la necessità di diversificare il prodotto in base al modello organizzativo dello studio, perché per esempio un'altra grande questione che è evidentemente presente in questo tema è la responsabilità per condotta negligente o non corretta del collaboratore dello studio.
Per cui questo è un altro problema. Per cui c'è un avvocato che risponde singolarmente e poi c'è lo studio che risponde per esempio dell'errore fatto dal praticante. Credo che anche questo Cassa Forense debba considerare.

Avv. Nunzio Luciano, presidente Cassa Forense
Questo é fondamentale ma anche l'ASLA ci ha dato un grande aiuto a Rimini quando è venuta alla conferenza, ed in un workshop appositamente dedicato, ha illustrato la possibilità per i colleghi di utilizzare tre tipi, tre modelli di studi associati. Se posso dire questa è un'ulteriore opportunità perché va fatta anche in formazione, sotto questo punto di vista, ormai anche in provincia (ed io posso dirlo venendo da una realtà che è Campo Basso) la sinergia diventa la parola guida.
La parola "guida" significa mettersi insieme per fare sì che il risultato prodotto possa essere il migliore nell'interesse del cliente. Volevo dire una cosa, visto che si è poi parlato un attimo per esperienza diretta di quelli che erano i rischi derivanti per esempio dall'informatica, noi avevamo delle polizze che abbiamo dovuto necessariamente arricchire, la compagnia più importante, quella che ha il maggior numero di assicurati di avvocati, quindi in convenzione, praticamente ad un certo punto si è resa conto che quel tipo di polizza non copriva tutti i rischi che derivavano dall'utilizzo del processo civile telematico, allora ci ha proposto in tempi veloci un'integrazione di quella polizza; qualcuna già ce l'aveva, qualcuna è subentrata dopo, e noi abbiamo subito aderito a questa richiesta offrendo la possibilità; perché il sistema è in evoluzione, sarà sempre in evoluzione, a seconda di quello che accade e delle necessità, coloro che ci offrono le polizze potranno, in un ragionamento di tipo di estrema flessibilità, arricchire il prodotto offerto.

Ridotti da offrire all'avvocatura, perché il sistema delle convenzioni serve a questo, a fare massa critica. Voi pensate che adesso questo sistema lo vogliamo mutuare in Adepp. L'Adepp è l'associazione che raggruppa tutte le casse dei liberi professionisti in Italia, è proprio dell'altro giorno la notizia che abbiamo varato in Adepp un nuovo progetto di rilancio, e nell'ambito di questo progetto c'è proprio la necessità di fare sinergia sul welfare, soprattutto di tipo attivo.
Quindi noi potremmo utilizzare anche questa associazione, dove io sono componente del direttivo, per fare in modo che i prezzi possano ulteriormente comprimersi, laddove ci sono possibilità di fare sinergia con altri professionisti (anche se mi rendo conto che ognuno ha una sua specificità) e ridurre i costi della nostra professione.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
È molto interessante questo discorso che si ricollega con quello che dicevamo in precedenza.
Cioè in apertura di questa tavola rotonda, sull'evoluzione dal punto di vista della funzione sociale dei corpi intermedi.
Oggi veramente siamo passati da un modello di welfare state a un modello di welfare society in cui c'è un welfare familiare che sta sopperendo in modo quasi esclusivo l'intervento dello stato in molte circostanze. I liberi professionisti possono contribuire a creare questo meccanismo di welfare society.
Abbiamo in sala il presidente del consiglio dell'ordine di Roma che, come voi sapete (a parte che avrebbe diritto a parlare comunque perché è l'ordine ospitante di questo evento dal punto di vista territoriale) a maggior ragione egli ha diritto di parlare perché rappresenta l'ordine numericamente più importante d'Italia. Quindi, diciamo, ha un bell'osservatorio per poter considerare soprattutto il problema della cinghia di trasmissione. Abbiamo detto che serve una campagna di comunicazione. Questa campagna però deve essere fatta territorialmente dagli ordini. Volevo coinvolgere l'avvocato Vaglio proprio su questo, cioè come si può riuscire a rendere i vostri colleghi partecipi culturalmente, prima ancora che operativamente, di questa esigenza nuova.

Avvocato Mauro Vaglio
Intanto grazie. Avevo un impegno e stavo pensando di andare via, ho fatto male a non andare via perché sono stato coinvolto inaspettatamente. E invece è un piacere anche perché, vedere la sala da qui, dà un'altra impressione, anche perché vedo che c'è veramente una partecipazione importante per un incontro di questo tipo. E ringrazio gli organizzatori e tutti i partecipanti.
Non è facile riuscire a comunicare e a far conoscere a una platea così amplia come quella, ormai, dell'avvocatura le situazioni a cui si va incontro. Ognuno di noi, come avvocato, pensa di conoscere la propria professione sotto tutti i punti di vista, tutti i rischi a cui si va incontro ma purtroppo è così veloce il mutamento anche della giurisprudenza in questa materia. Se fino a qualche anno fa avere una condanna per responsabilità professionale dell'avvocato era, praticamente, quasi impossibile, bisognava commettere forse quasi con dolo un'attività errata, oggi è molto più semplice. Del resto è quello che è successo anche nella professione medica. Addirittura, nell'ambito medico, si è passati alla medicina difensiva per evitare di essere coinvolti in giudizi di responsabilità. Purtroppo questo sta mutando mentre, probabilmente, qualche anno fa l'assicurazione professionale era molto costosa perché pochi avvocati si assicuravano, oggi diventa costosa perché aumenta il rischio. Noi per comunicare queste situazioni ai nostri colleghi abbiamo vari strumenti, ormai molto più semplici da sviluppare ma allo stesso tempo complicati da rendere efficienti; la comunicazione più semplice è quella via e-mail, l'abbiamo tutti, ma purtroppo è diventata talmente eccessiva l'utilizzazione della posta elettronica che spesso rischiamo che i nostri colleghi non ne prendano visione. Del resto la Cassa Forense ormai comunica a tutti gli iscritti ma, come diceva benissimo il presidente Nunzio Luciano, molti neanche leggono e aprono la posta elettronica, quindi non è un problema di secondo

piano quello di riuscire a sviluppare la cultura, anche sotto questo profilo, per i nostri colleghi. Certo, come ordine di Roma noi cerchiamo in tutti i modi di rendere partecipi gli avvocati della vita sociale, la vita dell'avvocatura sotto tutti i vari profili e cercheremo, anche sotto questo aspetto, di aumentare. Del resto anche noi abbiamo stipulato delle convenzioni con le assicurazioni, è giusto il ragionamento di Nunzio che dice più siamo e più è facile ottenere condizioni positive, anche se ho dei dubbi visto che le assicurazioni, come diceva prima il rappresentante, hanno determinati parametri dai quali non si distaccano e forse dovremmo imparare dalle assicurazioni come comportarci quando dalla parte nostra, probabilmente, ci tuteliamo molto di meno di quanto facciano le società imprenditoriali e commerciali rispetto a quella che potrebbe essere invece la nostra forza, anche sotto il profilo di avere un adeguato compenso rispetto all'attività svolta e alla responsabilità che ci prendiamo.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Grazie all'avvocato Valio. Io, tra l'altro, credo che uno dei problemi che si pone, oltre che l'esigenza di una vera e propria campagna di comunicazione che può vedere il Consiglio Nazionale Forense, Cassa Forense e l'organismo unitario dell'avvocatura impegnati insieme. Voi sapete che è un tema che abbiamo affrontato tante volte, che vedendo le questioni da una prospettiva esterna, la difficoltà che molte volte hanno, immagino, anche gli assicuratori, così come ce li hanno i giornalisti, così come ce li hanno i politici, è capire quali sono poi gli interlocutori che hanno poi più peso, dal punto di vista del processo decisionale, nell'ambito dell'avvocatura. Ci sono dei perimetri che sono chiari in cui, praticamente, è evidente l'azione dell'uno piuttosto che dell'altro ma ci sono tante zone di intersezione in cui si assiste ad una sovrapposizione. Ad esempio mi ha colpito adesso quello che diceva l'avvocato Valio, noi abbiamo fatto convenzioni, l'abbiamo fatto, immagino, all'ordine di Roma, allora la provocazione è questa: perché non c'è un unico ente nell'avvocatura che fa in nome e per conto di tutti delle convenzioni? Così semplificate anche il processo di acquisizione delle informazioni. Mi metto nei panni dell'avvocato di Roma: deve leggere il sito dell'ordine di Roma; sapere qual è la convenzione; poi deve leggere il sito della Cassa Forense; poi avrà, probabilmente, rapporti personali… Certo l'OUA, da questo punto di vista, magari…. Un giro rapidissimo su questo, perché io vorrei che questa tavola rotonda, che ormai si avvia a conclusione, poi lasciamo l'ultima parola alla dottoressa che ha detto "voglio capire" e vediamo quel è il messaggio che porta a via Arenula da questa tavola rotonda. L'ultimo giro rapidissimo. Mettetevi d'accordo su questo punto subito perché potrebbe essere un'occasione operativa, cioè: come fare a comunicare bene questa riforma, perché di questo si tratta, e come evitare sovrapposizioni nell'interesse dell'avvocatura. CNF, OUA e Casa rapidissimi.

Io, rapidissimamente volevo fare anche una piccola precisazione perché lei ha allargato ancora il tema parlando dei collaboratori, dello studio, dei praticanti, dei segretari. C'è anche un altro aspetto che è molto rilevante nella previsione delle garanzie e che è quello della determinazione del danno risarcibile. Perché se voi andate a vedere le polizze oggi operanti nella quasi totalità, non tutte prevedono, ad esempio, il danno patrimoniale che invece oggi entra a far parte in maniera quasi automatica in certe ipotesi di responsabilità. Prima di interloquire col ministero e con la dottoressa De Amicis, noi abbiamo tenuto dei tavoli sia interni al Consiglio Nazionale Forense che ministeriale ai quali hanno partecipato tutti: Cassa Forense, OUA, Aiga, tute le associazioni, quindi quello che abbiamo presentato poi è il frutto di un lavoro comune congiunto perché su questo tema abbiamo trovato, una volta tanto, un modello di coesione e di sinergia. Continueremo a farlo perché questo è un tema così delicato, così importante che anche nella scelta della tipologia di polizza una campagna d'informazione, fatta veramente in maniera diffusa e persuasiva, può determinare la bontà delle scelte.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
OUA

Avv. Giovanni Lega, presidente ASLA
Io chiamato direttamente in causa perché, voglio dire, chi ha più problemi in questo senso siamo sicuramente noi dell'organismo unitario dell'avvocatura nonostante il fatto, perchè l'organismo nacque prima come un accordo sulla base di un accordo fra gli ordini, poi l'articolo 39 della legge professionale h stabilito che il congresso elegge l'organo che ha la rappresentanza politica dell'avvocatura. E ad oggi, visto che non sono state approvate al congresso le modifiche, l'organismo è l'organo che ha la rappresentanza politica, dico l'unico.

A questo punto si pone il problema che noi abbiamo esaminato all'inizio di questa nuova consigliatura nostra che è quello di cercare di fare in modo che l'OUA diventasse il punto ove fossero convogliate sia le istanze delle associazioni sia le istanze degli ordini. Noi abbiamo, ne parlavo prima con il presidente Vaglio, una grossa necessità di recuperare il rapporto con il territorio, noi siamo organo politico, noi dobbiamo necessariamente portare avanti le istanze del territorio ed è un lavoro che noi stiamo facendo adesso, con gli ordini non è semplice ma si può fare, con le associazioni è molto più difficile anche perché, non voglio usare una parola brutta, ma credo che si sentano un po' in concorrenza perché ritengono, ognuna per quella che è la propria competenza, di avere lo stesso una rappresentanza politica. Noi siamo a disposizione per qualunque iniziativa comune da portare avanti. In questo momento, e chiudo, ci sono da portare avanti gli studi sulle società fra professionisti, c'è il discorso "socio di capitale", non dobbiamo, secondo me, farcelo imporre dall'alto, noi dovremmo fare delle commissioni miste nelle quali elaborare dei progetti che poi andremmo a sponsorizzare. Non deve più succedere che tutto quanto ci venga imposto dall'alto perché noi non siamo capaci di avere una voce unica.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
L'avvocato Luciano

Avv. Nunzio Luciano, presidente Cassa Forense
Argomento per me sensibile

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Per tutti perché io ho verificato, oggi tra l'altro noi siamo… poi partiremo, adesso andremo a Padova, dove nel pomeriggio ci sarà un'intervista al ministro…

Avv. Nunzio Luciano, presidente Cassa Forense
Il problema vero, ce la dobbiamo dire tutta, è che ognuno cerca di occupare uno spazio, avere maggiore visibilità e cercare anche di crearsi delle competenze, perché poi questa è la verità. Questa ce la dobbiamo dire tutta. Questo incrina, purtroppo, la credibilità dell'avvocatura.
Tra le slide che abbiamo proiettato a Rimini ce n'è una molto bella dove mettiamo al centro l'avvocato e ai lati ne mettiamo le associazioni e le istituzioni dell'avvocatura. Già sono sei o sette. Già siamo sei o sette, per essere più precisi, di cui: due istituzionali, poi ci sono camere civili, camere penali, Aiga e ANF, che sono poi quelle riconosciute, poi c'è un mondo di associazioni che veramente è incredibile. Io ricevo continuamente segnalazioni ma io dico, se in questa sala ci mettiamo tutti insiemi, forse costituiamo una delle più importanti associazioni dell'avvocatura Italiana. Allora se noi non ci liberiamo un attimo da, e lo dicevamo, io l'ho detto più volte, anche il ministro della giustizia ma il ministro è assolutamente in linea, poi ci sono gli ordini che vogliono

avere ognuno il suo spazio, ognuno si fa la sua convinzione su vari punti perché vuole dare dei servizi di più agli iscritti, però il rischio è quello che diceva prima Giorgino, è di creare poi estrema confusione. Allora, per essere poi concreti sul punto specifico noi dialoghiamo direttamente con gli iscritti, ormai tutti gli iscritti agli albi sono iscritti a Cassa Forense. Abbiamo dato cittadinanza previdenziale a tutta l'avvocatura italiana, abbiamo varato un nuovo programma sull'assistenza, io ritengo che, avendo anche delle competenze specifiche, insieme a CNF e all'OAN possiamo fare un tavolo per dare, perché poi loro pensano al risultato non a chi va ad occupare questo o quello spazio, nel momento in cui lo fa uno che è più bravo di me io mi metto in linea con lui, gli do il mio apporto sapendo che lui più avanti, anche nella impostazione delle condizioni di polizza, perché poi se decidiamo che ci sono le condizioni economiche per darla gratuita all'avvocatura, dobbiamo fare una gara europea, quindi significa costruire un bando europeo che possa interpretare quelle che sono le esigenze di tutta l'avvocatura italiana, quindi, sotto questo profilo, penso che Cassa Forense possa recitare un ruolo importante ma proprio anche di collante rendendosi promotrice, ma non protagonista, di un'iniziativa che possa vedere al tavolo seduti CNF e OUA per dare all'avvocatura italiana la migliore polizza possibile.

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Quindi, una cabina di regia. Allora dottoressa, io non so se in quest'ora e mezzo che abbiamo avuto a disposizione lei è riuscita a chiarirsi un po' di più le idee, quanto meno sulla posizione dell'avvocatura e in parte quella degli assicuratori.

Dott.ssa Tamara De Amicis
Sì

Giornalista RAI Francesco Giorgino
Quindi, nella dinamica relazionale assicuratori-assicurati. Sicuramente io credo che ci sia la presa d'atto di una volontà forte, di una determinazione a trovare la soluzione migliore.

Dott.ssa Tamara De Amicis
Sì. Soltanto per rispondere all'avvocato, il problema dell'obbligo a contrarre, chiaramente, è un problema vastissimo che non è nella delega di questo decreto che stiamo emanando ovviamente, questo è un problema serio, però esula dal mio specifico compito, penso che meriterebbe una trattazione a sé anche proprio nell'ambito dell'autonomia contrattuale. Quello che ho capito e quella che era la sua idea di prevedere nel decreto una copertura assicurativa estremamente vasta, noi siamo di quest'idea ovviamente, che ha dei costi quindi, la cosa che io apprezzo con favore è l'idea di stipulare una polizza collettiva, certo mi rendo conto dei problemi che derivano da questa frammentazione che non mi sembra molto opportuna, sarebbe molto meglio un'unica polizza collettiva per tutti gli avvocati perché in questo modo si vanno ad abbattere i costi e, se mi permettete una battuta da giudice, in questo modo il giudice non andrà a sindacare le questioni economiche, perché io, sempre nella mia ottica, prima di venire qui mi sono guardata tante sentenze che voi conoscerete meglio di me, chi si occupa di responsabilità civile, la cassazione è andata a mettere il naso sul problema dell'equilibrio delle prestazioni e in un caso in cui era stata richiesta un certo indennizzo ha detto "andiamo a vedere il premio" perché se il premio non è sufficientemente elevato non si può pensare che dall'altro lato si pretenda, nell'interpretare ovviamente, la situazione era complessa, un indennizzo eccessivamente elevato; e quindi, in sostanza, il controllo economico del contratto e la cosa che penso che interesserà questa sessione pomeridiana soprattutto. Il problema del controllo economico del contratto dovrebbe essere, teoricamente, sottratto alla giurisdizione, però poi la giurisdizione ci rientra perché quando si verifica una controversia,

giustamente anche, il giudice deve valutare l'equilibrio delle prestazioni, senza parlare ovviamente di rescissione, non siamo in quei termini però si è pronunciato talvolta nel senso che lo squilibrio significativo tra le prestazioni è un elemento che denota l'inesistenza della causa del contratto; quindi, il mio auspicio per voi è quello di riuscire a fare una polizza collettiva che sia il più possibile ampia perché in questo modo, effettivamente, ci può essere un abbattimento dei costi ma soprattutto consentirete ai giudici di non mettere bocca sullo squilibrio del contratto e sulla nullità dello steso, se posso fare una battutaccia sulla mia categoria.

SESSIONE GIURIDICA

Profili di responsabilità civile dell'Avvocato: lo stato dell'arte

Introduce: Avv. Stefano Giove
Studio Legale Ferraro Giove e Associati

- **Prof. Enrico Del Prato**
Professore Ordinario di Diritto Privato nella Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Roma "La Sapienza"

- **Prof. Sara Landini**
Professore Associato di Diritto Privato della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Firenze

- **Dott. Francesco Maria Cirillo**
Consigliere della Corte di Cassazione - Sez. III

- **Prof. Giovanna Volpe Putzolu**
Professore Emerito di Diritto delle Assicurazioni presso l'Università di Roma "La Sapienza"

Avv. Stefano Giove, Studio Legale Ferraro Giove e Associati
Iniziamo la seconda sessione che dovrebbe essere dedicata a un approfondimento della tematica di cui ci stiamo occupando.
Abbiamo ascoltato già stamattina in apertura degli interventi che hanno cominciato ad anticipare una serie di temi che verranno sviluppati sia ora sia nella parte pomeridiana e la tematica della obbligazione di mezzi e di risultato potrà facilmente venire nuovamente fuori e la tematica della tipologia di polizze vedrà un focus, evidentemente, anche nel pomeriggio.
La mia funzione, però è solamente introduttiva.
Prima di dare la parola al professor Del Prato, alla professoressa Landini, al consigliere Cirillo e alla professoressa Volpe Putzolu che ci ascolta nei pressi della porta ma che poi interverrà con la relazione finale, volevo solo dare una rapidissima indicazione in ordine a quello che è il problema concreto, appunto, da affrontare; il titolo oggi è virato sì sull'obbligo assicurativo ma in prima battuta c'è l'identificazione della responsabilità professionale. Abbiamo sentito nella parte finale, prima della pausa caffè, quanto sia difficile ma assolutamente necessario identificare tutti i rischi potenzialmente verificabili in relazione all'attività dell'avvocato e abbiamo sentito anche quanto ciò sia indispensabile ai fini assicurativi.
Qualcuno stamattina ci ha anche ricordato: fino a non molti anni fa la responsabilità dell'avvocato non era molto presente nelle aule giudiziarie e non è del tutto vero perché alcuni precedenti, di quelli conosciuti, datano già dagli anni '90, ma è in dubbio che la casistica si sia moltiplicata, speriamo non con la frequenza che è normale ravvedere nell'attività medica e diciamo, dico una banalità, che ancora l'attività dell'avvocato è protetta dalla fisiologica, parlo dell'attività giudiziale e abbiamo visto già come non sia tale, l'attività giudiziale, da abbracciare tutte le funzioni che può svolgere l'avvocato, è protetta dalla fisiologica necessità che in una controversia un soggetto perde e un'altro vince. Questo però, vedremo subito, non ha limitato l'ampiezza della casistica, allora, siccome poi il consigliere Cirillo ci farà un focus sullo stato dell'arte e della giurisprudenza di legittimità, io vi vorrei semplicemente enucleare una serie di fatti specie tratte da giurisprudenza, anche di legittimità più risalente, ma solo per enucleare il fatto, cioè: l'addebito mosso all'avvocato

o l'omissione di cui l'avvocato si ritiene colpevole e, cercando anche di individuare fatti specie più significative degli ultimi due anni anzi, degli ultimi due mesi.
Vado un attimo al palco solo per far scorrere le slide dove abbiamo identificato il numero di riferimento della sentenza, ripeto, mi limiterò ad evidenziare i fatti specie in ordine alle quali gli avvocati possono essere chiamati a rispondere anche se si tratta di tutti casi di responsabilità professionale, contrattuale, tranne in un caso e questo ci consentirà, magari, di fare un utile aggancio ai criteri di condotta anche extra-processuali e forse governati dal codice deontologico.
In sequenza molto rapida noi abbiamo casualmente sei casi in cui è stata ravvisata la colpevolezza, sei casi in cui, invece, l'avvocato è stato ritenuto non colpevole degli addebiti mossi e, per essere fedele all'impegno di un attimo fa, mi limito ad indicare la casistica.

Partiamo dalla sentenza di cassazione del 1997, lì l'addebito era preciso, siamo nella fase stragiudiziale, l'avvocato aveva intimato la riconsegna (non è sempre facile cogliere il fatto dalla sintesi che emerge in cassazione) facendo riferimento a un contratto scaduto da tempo perché novato; questo è un caso in cui l'avvocato è stato ritenuto responsabile, non aveva cioè individuato bene il contratto al quale riferirsi.
Cassazione del 2004: non è mai consentito all'avvocato difendersi dagli addebiti deducendo che le scelte erano state dettate dal cliente perché l'avvocato ha, comunque, la funzione di consiglio circa le iniziative che il cliente intende porre in essere e vedremo che c'è un collegamento con un'altra pronuncia.
Cassazione del 2002: è stata già evocata stamattina; è un caso in cui si ritiene ravvisabile un obbligo di risultato in capo al professionista, l'incarico era di rendere un parere, il parere era stato reso, c'era un problema di prescrizione del diritto, probabile neanche certa, questa problematica non era stata evidenziata nel parere, aggiunge la cassazione, non era stata neanche individuata la possibile, se esisteva, modalità per superare l'eccezione quindi, l'avvocato in questo caso è il responsabile.
Cassazione del 2009: revoca dell'incarico da parte del cliente; il domiciliatario, badate, non il primo difensore, è sicuramente responsabile nel non avere immediatamente avvertito il cliente o il precedente dominus dell'intervenuta notifica presso il suo studio della sentenza. Evidentemente la tematica era nata per il superamento dei termini per l'appello.
Tribunale di Milano del 2015: in un giudizio volto al riconoscimento di una qualifica dirigenziale la mancata produzione del contratto collettivo nazionale è stata ritenuta un'omissione tale da comportare la responsabilità del collega che non aveva dato modo al giudice di reperire i fondamenti per la quantificazione della pretesa economica.
Ultima sentenza negativa di quelle che abbiamo enucleato. Questa è molto più recente ed è un caso in cui, attenzione, l'avvocato e il suo cliente nel/del suo precedente provvedimento vengono ritenuti colpevoli corresponsabili, la condanna è anche pesante perché passava i centomila euro, per aver, seguite bene l'espressione, agito in modo seriale scorretto, non solo affermando ma anche offrendo di provare circostanze non vere e tacendo fatti accaduti. La fattispecie è singolare perché in un giudizio divisionale, che avrebbe dovuto abbracciare un'intera villetta il cui 50% era intestato al comune dove risiedevano le parti previo esperimento di un'azione di usucapione. L'avvocato, che è stato individuato come regista della scelta strategica, celando questa circostanza aveva, a favore di una delle parti che avrebbero dovuto concorrere alla divisione, attivato il procedimento per usucapione, ottenuta l'intestazione del bene, lo aveva ceduto a terzi. Qui la responsabilità dell'avvocato non è nei confronti del cliente ma la slealtà del comportamento lo fa rispondere, evidentemente ai sensi del 2043 questa volta, nei confronti della parte soccombente nel giudizio divisionale, nel senso che l'oggetto della divisione non era stato solo il 50% della consistenza immobiliare.
E forse si coglie ancora meglio qual è la casistica nei casi …

Partiamo dal tribunale di Milano del 2015: in questo caso, e fan pendant con quell'illegittimità che vi ho citato, le accuse mosse all'avvocato sullo sbaglio di strategia difensiva vengono rigettate dal tribunale di Milano al punto che ritiene di non potersi sostituire a quella che è una scelta tecnica che compete solo ed esclusivamente al difensore.
Tribunale di Roma del 2014: in questo caso l'accusa era precisa, non essere comparso davanti al gip e aver così provocato la prosecuzione del procedimento penale; in tribunale di Roma ritiene che, essendosi alla fine arrivata a una sentenza di prescrizione, chiamiamola impropriamente così, mancasse il danno del quale il cliente, per la mancata comparizione, avrebbe potuto lamentarsi.
Tribunale di Roma del 2014: occorre sempre un giudizio contro fattuale e non entro nel merito della ricostruzione di carattere giuridico, occorre un giudizio contro fattuale che, sempre con criteri probabilistici, convincano il giudice, che io definisco il giudice del riesame, giudice del riesame del procedimento nel quale sarebbero stati omessi i comportamenti dovuti o compiuti, comunque, in adempimenti rispetto alle regole imposte, diciamo, dai doveri generali di diligenza, e questo giudizio del riesame deve necessariamente andare a cogliere quella che sarebbe stato, presumibilmente, l'esito del giudizio, quella che sarebbe stata la definizione favorevole o sfavorevole se fosse stata diligentemente adempiuta l'attività o non commessa l'omissione. In questo caso il giudice entra nel merito dell'addebito rimosso al cliente e dal cliente poi ribaltato sull'avvocato; l'avvocato veniva accusato di non aver proposto, è una vicenda che riguarda l'ATAC, un reclamo nei dieci giorni davanti al consiglio di disciplina. Il tribunale ritiene che l'accusa fosse talmente grave che la convocazione davanti al consiglio di disciplina non avrebbe potuto comportare alcun esito diverso, l'accusa era di aver intascato le somme corrispondenti a quattro blocchetti di multe, l'appropriazione indebita era evidente e non aver richiesto la convocazione era ininfluente rispetto al danno.
Corte d'appello di Milano del 2015: io questa la definisco la sentenza dei tre "se". Senza invadere il campo, un giudizio di colpevolezza ci può essere solo: se il pregiudizio al cliente deriva dalla condotta dell'avvocato; se un danno effettivamente c'è stato; e se una condotta diversa avrebbe potuto eliminarlo. Fatto questo cappello, la corte d'appello conferma la sentenza di primo grado, non era stata data la prova del conferimento dell'incarico.
E arriviamo, avevo promesso di essere rapido, alle ultime due sentenze che sono di quest'anno.
Milano aprile 2015, Roma giugno 2015.
Vi tratteggio esclusivamente gli addebiti per farvi capire in che consiste il giudizio contro fattuale.
Del primo precedente le accuse all'avvocato, i procedimenti due sono molteplici: mancata produzione in giudizio di fotografie per il cliente determinanti; mancata preposizione tempestiva del reclamo; abbandono di altro giudizio fatto cancellare ai sensi dell'articolo 309 e questo avrebbe impedito al cliente di conseguire non solo la condanna alle spese ma anche una condanna della controparte lite temeraria, giudizi di separazione personale. Il tribunale di Milano esamina tutti gli addebiti e li smonta uno per uno: la mancata produzione delle fotografie era stata una scelta difensiva perché avrebbero forse di fatto indebolito la posizione della cliente; proposizione del reclamo, è vero non era stato proposto il reclamo a cavallo della sostituzione del difensore, però il reclamo era stato proposto dall'altra parte e quindi, la cliente aveva potuto proporre quello incidentale quindi, totale assenza di danno; della cancellazione dell'altra causa la cliente era stata avvertita e comunque, dice il tribunale, il contenzioso era talmente particolare che avrebbe, con ogni probabilità, portato a una compensazione delle spese,
Vedete, singoli addebiti e contestazione o esame da parte del giudice dei singoli addebiti.
Nostro Foro, giugno del 2015, anche qui l'elenco delle accuse è particolarmente nutrito: deposito tardivo di documentazione; deposito tardivo della comparsa conclusionale; dichiarazione di antistatarietà indebita; nota spese redatta male senza comprendere l'attività del precedente difensore; tardiva restituzione della documentazione solo davanti al consiglio dell'ordine; e omesso

deposito della procura generale alle liti che aveva reso inammissibile il ricorso e conseguito una condanna alle spese. Il giudice romano smonta una per una tutte quante le accuse, la documentazione non era stata prodotta tardivamente perché il giorno indicato era domenica e quindi, il deposito fatto lunedì era tempestivo, la conclusionale, è vero, era stata depositata un giorno dopo, però, comunque, evidentemente, il giudice ne aveva tenuto conto perché la dichiarazione di antistatarietà era lì all'interno, della questione di antistatarietà la cliente non si poteva dolere perché, in realtà, non risultava provata la corresponsione di somme al precedente difensore, in fine la mancata produzione della procura era stata, sì, un'omissione addebitabile all'avvocato ma non risultava in alcun modo che, pur con quella produzione, il ricorso sarebbe stato accolto. Vedete dunque, qui concludo, come all'interno di un giudizio di responsabilità, e sono tutti casi di attività giudiziale come avevo anticipato, il giudizio contro fattuale imponga al magistrato che deve valutare l'azione del cliente di indagare sugli addebiti specifici e di valutare se i tre "se" sella sentenza della corte d'appello erano tutti quanti rispettati. E questa è solo una cornice perché adesso ascolteremo il professor Del Prato che ci darà, invece, un'indicazione dei criteri normativi, io uso normativi in seno molto generico e capirete subito perché, sulla base dei quali addebiti possono essere, effettivamente, mossi dal cliente al professionista.

Prof. Enrico Del Prato, professore Ordinario di Diritto Privato nella facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Roma "La Sapienza"

Grato dell'invito, in questa pregevole cornice disegnata da Giò Ponti, vi sottoporrò alcune riflessioni in ordine sparso sui temi oggetto dell'incontro.

Anzitutto una considerazione di carattere generale.

Se si confronta la responsabilità sanitaria con quella dell'avvocato, quest'ultima appare inconsistente. La giurisprudenza sulla responsabilità sanitaria, infatti, è addirittura alluvionale tanto da aver sollecitato interventi normativi che hanno, a loro volta, alimentato il dibattito.

Non è opportuno, a mio avviso, prendere come riferimento la responsabilità dei notai, che ha parametri fissi e strutturati, utili ai nostri fini solo relativamente all'attività di consulenza che, comunque, se resa dall'avvocato, assume contorni diversi.

Per affrontare il tema assegnatomi, relativo alle fonti della responsabilità professionale, occorre distinguere i due profili dell'attività: la difesa in giudizio e la consulenza legale. La responsabilità, infatti, sebbene fondata sui medesimi principi, ha esplicazioni diverse in ragione del tipo di prestazione richiesta al professionista.

Un altro tema dell'incontro è l'obbligo di assicurazione, sul quale ammetto di nutrire alcune riserve.

Anzitutto perché la responsabilità dell'avvocato non è agevolmente configurabile; d'altronde le stesse compagnie di assicurazione cercano spesso di ridurre al minimo le ipotesi in cui sono tenute a coprire il risarcimento del danno richiesto all'avvocato.

Il problema dell'obbligo di assicurazione, peraltro, si aggrava se si riflette sulla tendenza –direi ormai socio-antropologica- a voler perpetuare i giudizi, a non rassegnarsi mai alla soccombenza, cercando di imputarne a qualcuno la responsabilità: il fatto che l'avvocato sia assicurato tende ad alimentare il contenzioso dei clienti verso gli avvocati.

In materia di responsabilità due principi fondamentali sono ricavabili dal codice civile: il primo si trova nell'art. 1176 c.c. che, nelle prestazioni professionali, richiede una diligenza parametrata alla tipologia della prestazione, il secondo nell'art. 2236 c.c., che, nei casi di speciale difficoltà, limita la responsabilità del professionista alle sole ipotesi di dolo e colpa grave.

Quest'ultima norma è stata spesso considerata come una sorta di prerogativa del professionista, di immunità dal diritto comune e quindi, sostanzialmente, come un privilegio da circoscrivere ed escludere solo là dove venga dedotta una responsabilità di tipo penale. Una tesi questa che, oltre a

comportare il paradosso di una responsabilità penale in assenza di quella civile, è da disattendere data l'unità del sistema.
A dire il vero il problema della responsabilità penale rileva soprattutto in campo medico. Da avvocato, in ipotesi di responsabilità sanitaria, in genere sconsiglio di agire in sede penale, perché qui la responsabilità presuppone l'accertamento della colpevolezza "al di là di ogni ragionevole dubbio", a differenza della responsabilità civile che, invece, si fonda, quanto al nesso di causalità, sul principio del "più probabile che non", ben più favorevole al presunto danneggiato.
L'art. 2236 c.c., quindi, non può considerarsi un privilegio di categoria, ma piuttosto un criterio di analisi della responsabilità, che tiene conto della natura delle prestazioni e dell'opinabilità di tante soluzioni: il che vale non solo per l'avvocato ma per tutte le professioni intellettuali.

Il discorso sulle fonti però non si ferma qui: uno dei capitoli più interessanti del diritto contemporaneo è dato dalla liquidità della società sul sistema delle fonti. Oggi ragionare in termini di demarcazione netta tra fonte normativa e atto generale di autonomia privata, considerando la prima -sicuramente- norma e il secondo espressione di autonomia, non rispecchia la realtà. Si pensi, ad esempio, al contratto collettivo che è un "contrattone", o alla delegificazione, introdotta con la l. 400/1988, che potrebbe far pensare ad una opportuna scelta di ridurre la produzione di leggi, ma, in realtà, ha rappresentato soltanto un indice di abbassamento del livello normativo dalle fonti primarie alle fonti secondarie, con un incremento alluvionale di quest'ultime e l'intervento di atti amministrativi e normativi di carattere generale che promanano dalle autorità indipendenti, con conseguente notevole frammentazione del sistema.
È questo il contesto in cui si inseriscono i codici deontologici, i quali, cercando di schematizzare, hanno vissuto tre fasi.
La prima, secondo cui il codice, la singola norma e in generale la deontologia implicavano una valutazione di carattere morale non giuridico. Il che -direi- si può affermare solo con riferimento al contenuto di quelle norme, che, ad esempio, impongano al professionista un certo stile di vita, la cui portata ricade sul rapporto tra ordine e iscritto.
La seconda stagione è quella nella quale si è attribuita ai codici deontologici una rilevanza propriamente normativa nel rapporto tra professionisti e clienti.
La terza fase, che in questa sede interessa relativamente, è quella che attribuisce ai codici deontologici una rilevanza normativa generalizzata, sicché la violazione di una norma deontologica può costituire finanche un illecito extracontrattuale.
Come si inserisce il codice deontologico all'interno del contratto tra cliente e avvocato?
É fonte normativa sicuramente in sé quando vi è un rinvio espresso al codice o quando questo disciplina aspetti non regolati da norme primarie. Si potrebbe anche ritenere, in questo senso, che il codice deontologico, se non espressamente richiamato, possa avere la stessa rilevanza che si attribuisce agli usi, intesi come fonte integrativa del contratto, in quanto richiamati e in quanto incidenti su materie non disciplinate da norme primarie o da regolamenti (per quanto, francamente, il livello della normazione è oggi talmente analitico da essere altamente improbabile rintracciare settori non disciplinati).
C'è poi un altro modo attraverso cui il codice deontologico può penetrare nel contratto tra professionista e cliente per quei segmenti non espressamente richiamati da norme: si può cioè considerarlo alla stregua di un uso, ma non uso normativo, fonte del diritto (art. 1, n. 4, disp. prel., art. 1374 c.c.), ma uso negoziale ex 1340 c.c., al pari delle clausole d'uso che entrano nel contratto se non risulta che le parti non le abbiano volute.
Ciò apre la prospettiva ad un ulteriore possibile grado di rilevanza dei codici deontologici sul piano del contenuto del contratto. In altri termini, il fatto che l'applicazione delle regole deontologiche, là dove non espressamene richiamate, costituisca una prassi fa sì che i contraenti intendono richiamare anche le norme deontologiche.

Ovviamente si tratta di un richiamo non alle singole norme, ma alle norme deontologiche nella loro generalità, e dunque un richiamo "mobile"- per usare una terminologia propria del diritto internazionale-, nel senso che, nel caso di modifiche in corso di esecuzione del rapporto, sono le nuove norme ad improntare l'autoregolamento, non quelle vigenti all'epoca della conclusione del contratto.

Questa possibilità è gravida di implicazioni concrete perché le clausole d'uso, aventi natura contrattuale, possiedono l'attitudine a derogare alle norme suppletive, a differenza degli usi normativi che operano solo praeter legem. Il problema, naturalmente, ha una sua ragione d'essere quando si riscontri un contrasto tra norma primaria e regola deontologica.

Si consideri, ad esempio, l'art. 41 del codice deontologico forense che impone all'avvocato, il quale detiene fiduciariamente somme nell'interesse del cliente –cosa, ovviamente, sconsigliabile- di attenersi alle istruzioni scritte del cliente stesso. Da qui il dubbio: costituisce inadempimento del contratto d'opera professionale non dare esecuzione alle istruzioni orali del cliente, oppure non è inadempimento perché c'è una norma del codice deontologico che impone di attenersi solo alle istruzioni scritte?

La normativa sul deposito tace sul punto. Si potrebbe invocare un principio di libertà delle forme, tema sul quale la miglior civilistica si è abbondantemente misurata: ma, a mio modo di vedere, il criterio risolutivo risiede nel rapporto fiduciario tra avvocato e cliente e nell'esigenza, essenziale e doverosa del primo, di perseguire l'interesse del secondo. Conseguentemente non ritengo che possa costituire inadempimento del contratto d'opera professionale l'aver dato seguito alle istruzioni orali del cliente, piuttosto il contrario. La condotta potrà, semmai, costituire solo un eventuale illecito deontologico. Sul punto, tuttavia, non mi risultano precedenti.

Un'altra veloce notazione.

Il nostro legislatore interviene sovente in modo piuttosto rozzo, senza un'adeguata consapevolezza delle categorie concettuali che caratterizzano la nostra tradizione. Le categorie, certo, non sono da considerare dogmi, per cui il legislatore è naturalmente libero di modificarle, ad esempio, optando per nullità speciali di vario tipo, annullabilità particolari, tipi di risoluzione o quant'altro (e non a caso faccio riferimento alle categorie dell'invalidità e dello scioglimento del contratto). Il problema è che il legislatore spesso innova senza rendersi conto di quel che fa.

Si pensi all'art. 4 del d.lgs. 28/2010 in materia di mediazione, che pone a carico dell'avvocato l'onere di informare il cliente della possibilità di impiegare il procedimento di mediazione, sancendo con l'annullabilità del contratto la trasgressione di quest'obbligo. È noto che l'annullabilità del contratto è un rimedio farraginoso: prevede una sentenza costitutiva, non adeguata ad un rapporto di durata eseguito e magari portato a termine. Ebbene l'avvocato potrebbe trovarsi nella situazione paradossale ma possibile, di aver vinto la causa e, al momento di chiedere il pagamento del compenso, sentirsi opporre l'eccezione di annullabilità da parte del cliente.

È questo un caso in cui il legislatore ha fatto riscorso ad un rimedio inadeguato.

Ben si poteva richiamare il recesso, rimedio generale di tutti i contratti di durata, variamente articolato a seconda delle diverse e specifiche ipotesi, e dunque anche con funzione di "impugnazione".

Nella responsabilità si pongono questioni connesse all'inadempimento e al suo contenuto, al nesso di causalità, al danno, alla prova e alla prescrizione.

È noto che quella dell'avvocato è un'obbligazione di mezzi: qui, in effetti, la distinzione iniziale tra attività giudiziale e di consulenza ha un suo rilievo perché, nella prima, il problema dell'inadempimento dell'avvocato si configura come violazione di doveri cogenti.

Il problema sorge quando il danno, o meglio il presunto danno, si è verificato.

Il cliente può contestare un inadempimento, ad esempio, per la diserzione di un'udienza, il che potrebbe anche non essere fonte di danno quando non incida sull'esito della controversia, ma è pur sempre una dimenticanza e dunque in sé costituisce inadempimento.
Il contenuto di un'obbligazione di mezzi si configura anche in un altro tipo di dovere che concreta l'obbligo di diligenza, cioè la precauzione.
Approfondendo, seppure ad altri fini, il dovere di precauzione nel diritto privato, sono giunto alla conclusione che la violazione di un obbligo precauzionale ha una specifica rilevanza scientifica rispetto alla responsabilità per inadempimento o extracontrattuale solo quando il danno non si è ancora prodotto. Altrimenti, infatti, siamo nel pieno della responsabilità che sarà contrattuale se c'è violazione di una obbligazione, o extracontrattuale in difetto: l'autonomia del dovere di precauzione sorge nella possibilità di configurare un adempimento a prescindere dal danno.

In definitiva nell'attività giudiziale la responsabilità si riduce a quelle omissioni che hanno determinato decadenze e, quindi, hanno pregiudicato il possibile esito della causa. Ed è questo il problema principale, che apre l'altro fronte quello della prova del danno e del nesso di causalità.
È inevitabile per il giudice un giudizio prognostico, nel quale viene prospettata la responsabilità dell'avvocato: egli dovrà valutare come avrebbe deciso lui stesso la causa se fosse stato promosso l'appello o il ricorso per cassazione.
Ogni qual volta si tratta di apprezzare un danno che ancora non si è verificato ma che si sarebbe potuto verificare, occorrono parametri affidabili in base ai quali valutare la possibile responsabilità: è il cosiddetto giudizio contro-fattuale ipotetico, che caratterizza perlopiù la responsabilità sanitaria, ma serve in generale da parametro per l'obbligazione di mezzi e conduce al problema della distribuzione dell'onere della prova, su cui si è formata una cospicua giurisprudenza.
Il criterio della vicinanza alla prova è quello che impone di interpretare l'art. 2697 c.c. secondo ragionevolezza, per cui non si può onerare il presunto danneggiato di una prova che non può offrire, quando è l'altra parte che detiene tutti gli strumenti per provare il fondamento della responsabilità.
Non a caso la giurisprudenza sulla vicinanza alla prova è importantissima nell'esplicazione della ragionevolezza come criterio per colmare il contenuto di norme elastiche, come quella in materia di onere probatorio.
Un altro aspetto, come dicevo, è quello del danno.
La giurisprudenza è costante nell'affermare che la liquidazione equitativa del danno, nel cui ambito maggiormente si affermano questi principi, può essere disposta quando vi è prova del fatto in cui il danno è consistito; non è cioè sufficiente dedurre l'inadempimento: è necessario provare che dall'inadempimento è derivato un danno.
Questo principio, che, a mio parere, potrebbe anche essere accantonato a favore di una funzione sanzionatoria e quindi, dissuasiva, è però sostanzialmente pacifico nella nostra giurisprudenza.
Esso deve essere commisurato anche a un altro orientamento che - con l'opposizione di una parte della dottrina, piuttosto retriva - ha configurato come danno anche la perdita di chance, ossia la possibilità favorevole in sé.
La nostra giurisprudenza, ormai, è pacifica nell'affermare la risarcibilità della perdita di chance e nel configurarla nell'ambito della responsabilità civile come danno ingiusto.
Qui la scelta classificatoria può essere di tre tipi: il primo, su cui si attesta la posizione della Suprema Corte, consiste nell'individuare una situazione soggettivamente protetta in sé; il secondo consiste nel ritenere che il danno ingiusto si configuri nell'illecito extracontrattuale -ma il problema vale anche in ambito contrattuale- con la lesione di un interesse di mero fatto; il terzo - che forse attecchisce in alcune decisioni- consiste nel colmare attraverso il ricorso alla chance e al relativo giudizio prognostico qualche incertezza probatoria sul nesso di causalità, là dove cioè il nesso di causalità tra illecito e danno non è del tutto certo. Affermare la risarcibilità della chance consente di proteggere il danneggiato pur in presenza di qualche ragionevole lacuna nel nesso di causalità.

C'è poi il problema della prescrizione.
L'azione risarcitoria inizia a prescriversi non dal momento in cui il fatto o l'omissione sono stati compiuti, ma dal momento in cui il danno si è realizzato o ci si poteva ragionevolmente rendere conto della sua esistenza.
Anche nell'individuazione del dies a quo, il fatto che il danno possa consistere in una chance e non in un fatto oggettivamente realizzatosi rende evanescente l'individuazione del momento del suo insorgere. Ai fini della prescrizione occorre mettere a fuoco due momenti: il fatto produttivo del danno e il momento in cui il danno si produce (ad esempio, i danni cosiddetti "lungo-latenti" emergono soltanto molto tempo dopo il fatto).

Qualche spunto sull'attività di consulenza, nella quale la responsabilità dell'avvocato è più facilmente configurabile.
Nell'attività di consulenza precontenziosa, il consiglio dell'avvocato di intraprendere una causa palesemente infondata, dalla quale deriva una condanna ex art 96 c.p.c. al cliente, può comportare responsabilità se il legale non ha avuto l'accortezza di avvisare il cliente delle poche o inesistenti possibilità di vittoria. Il fatto però che la causa sia persa in partenza non autorizza l'avvocato a trattarla come tale: al contrario, come sostenuto dalla giurisprudenza di legittimità, gli impone un onere difensivo più accentuato.
D'altro canto, anche il consiglio di non agire può essere fonte di responsabilità: quando è palese la ragione e l'avvocato consiglia di astenersi dall'agire, con conseguenti prescrizioni, decadenze e perdita di diritti.
Nella consulenza ritengo che si possano impiegare utilmente i criteri adoperati per configurare la responsabilità del notaio: l'avvocato è responsabile nel momento in cui predispone un contratto che non rispecchia l'interesse del cliente. Chiaramente, quando il contratto è inadeguato, la prova dell'inadempimento può essere difficile, ma sarà agevole in caso di contratto nullo, o di clausole affette da nullità perché contrarie a norme imperative (ad esempio, il cliente potrebbe agire nei confronti dell'avvocato quando sia stato evocato in giudizio dalla controparte ex art. 1338 c.c.).
Ancora una considerazione.
È opportuno cautelarsi. Sia pur senza arrivare ai paradossi della medicina difensiva, che hanno anche costi sociali non indifferenti, può essere utile, anche se non sempre sufficiente (basti pensare al contenzioso in tema di consenso informato), che l'avvocato faccia sottoscrivere al cliente qualche documento che attesti le sue scelte.
Ma nello sfondo si intravede un problema quasi drammatico: la perdita del rapporto fiduciario tra cliente e avvocato, riscontrabile non tanto nella mancanza di fiducia riposta dal cliente, il quale ricorre all'avvocato perché di lui si fida, ma nel fatto che l'avvocato debba subito diffidare del cliente stesso, considerandolo come una sua eventuale futura controparte.

Avv. Stefano Giove, Studio Legale Ferraro Giove e Associati
Grazie al professor Del Prato. Tante suggestioni, forse firmare il modulo, raccolgo l'ultima in ordine di tempo, non è sufficiente, l'inserzione nel contratto singolo con il singolo cliente degli eventuali rischi potrebbe costituire, invece, una tutela più ampia. C'è il rischio che il cliente si rivolga a un altro professionista ma, se i rischi dell'azione da proporre sussistono, è evidentemente corretto indicarli.
Sentiamo invece la professoressa Landini che, presumo, ci farà anche una panoramica internazional-europea per darci lo stato dell'arte non solo in Italia.

Prof Sara Landini, professore Associato di Diritto Privato nella Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Firenze

Ringrazio, soprattutto, l'organizzazione per l'opportunità di parlare in questo importante consesso e ringrazio i relatori che mi hanno preceduto e quelli che mi seguiranno, nonché voi che mi state ad ascoltare.

Di cosa vado a parlare? Io ho proposto all'avvocato Ferraro di fare una panoramica su alcuni ordinamenti europei, in particolare quello francese e quello tedesco, non quello inglese perché, sebbene qualcosa lo dirò anche su quello, perché li abbiamo la nota partizione tra barristers e solicitors che, effettivamente, si pone in una netta distinzione rispetto ad altri sistemi, come quello nostro. Quello francese e quello tedesco perché, come ho anticipato in un intervento che c'è stato stamani mattina, sono diversi dal punto di vista della copertura assicurativa. Veniamo a dire perché potrebbe essere interessante guardare agli aspetti di tipo comparatistico. Qui una breve premessa: la responsabilità professionale si pone in particolare contrasto e problematicità con la copertura assicurativa. Per alcuni aspetti ce sono emersi da ultimo anche nella bella relazione del professor Del Prato cioè, la responsabilità civile e professionale si presenta con un livello particolare d'incertezza, innanzitutto perché? Perché, in generale, non solo per quanti riguarda l'avvocato ma anche per quanto riguarda il medico e il notaio, io posso avere un lungo periodo di tempo, soprattutto quando cadono in un ambito di responsabilità contrattuale, tra il momento in cui ho realizzato il fatto dannoso, il momento in cui si determina il pregiudizio concreto e il momento in cui il soggetto si attiva per chiedermi il risarcimento del danno. Non solo, ma io, normalmente, questo riguarda anche l'avvocato, accanto ad un'attività che, possiamo dire, rituale, mi trovo anche di fronte ad un'attività di tipo discrezionale che può essere a sua volta fonte di responsabilità. Dopo di che io posso avere delle incertezze in relazione al fatto che di fronte a un cattivo esito, per quanto riguarda l'interesse del cliente, possa avere o meno una responsabilità dell'avvocato. Per questa ragione da tempo le polizze riconoscono e, non solo in Italia, in Francia, pure in Germania, dove comunque si trovano coperture loss occurrence, negli Stai Uniti, noi abbiamo introdotto questo meccanismo delle claims made che serve a individuare, fondamentalmente, un qualcosa di oggettivo a cui riferirsi per poter determinare qual è il sinistro. E qual è l'evento che si può, oggettivamente, determinare? È la richiesta risarcitoria. In quel momento lì ho, comunque, un evento che posso inquadrare come sinistro perché, altrimenti, l'evento sinistro come fatto dannoso, come pregiudizio concreto diventano sfumati e difficilmente inquadrabili e questo serve all'assicuratore il quale, poi, dovrà andare a costituire delle riserve in ragione di questo, in particolare le riserve sinistri. Ciò detto, le claims made che sono così avversate, in generale, da parte della nostra giurisprudenza in realtà presentano una problematicità quando noi le mettiamo insieme ad altre clausole del contratto che, guarda caso, per esempio in Francia non troviamo. Innanzi tutto la, così detta, clausola della retroattività, retroattività la mettiamo tra virgolette perché non è retroattività; nel momento in cui ti ho detto che il sinistro è la richiesta risarcitoria se tu mi dici che, però, mi copri le richieste risarcitorie che riguardano fatti, ma attenzione, solo quelli che si sono verificati due anni prima fai due errori: il primo che non mi fai una retroattività, mi limita la copertura, in polizza me lo dovresti scrivere perché io qui violo le regole relative alla redazione della polizza, relative, appunto, alla trasparenza e alla chiarezza e che io chiamo in maniera impropria una cosa, punto uno; punto due, crea un problema da un punto di vista gestionale perché io vado a reintrodurre quegli elementi di soggettività e d'incertezza che con la claims made avevo cercato di tirar fuori cioè, ricomincio a riportare quegli aspetti di fatto dannoso, di danno in concreto che sfumavano la responsabilità professionale, tal che io utilizzo la claims made per individuare un evento oggettivamente determinabile come sinistro. Ancora, in queste clausole io trovo il fatto che il professionista deve rilasciare, pena applicazione del 1892 cc cioè, annullamento del contratto per dichiarazioni false o reticenti, una dichiarazione con cui attesta di non aver conoscenza che esistono

fatti da cui potrebbero derivare richieste risarcitorie a suo carico. Questa espressione, generalmente, concepita con questa genericità a meno che, poi, il giudice in sede di interpretazione della polizza non mi intervenga mi lascia una generale possibilità, per l'assicurazione, di negare la copertura; quindi, secondo me, le claims made che sono state messe al palo come il male di tutti i tempi, io chiamerei in causa queste altre clausole che, se vado a vedere (adesso andremo a vedere che se andiamo a prendere una polizza rc professionale non trovo). E, allora, perché, a questo punto, può servire guardare al diritto comparato? Innanzi tutto perché, se vogliamo veramente favorire la libera circolazione nello spazio europeo noi, dobbiamo segnare delle regole di responsabilità professionale unitarie e nella responsabilità professionale fa parte anche la copertura assicurativa; e poi per ipotizzare scenari futuri. E qui devo dire che se l'Italia dovesse prendere il trend che abbiamo in Francia e in Germania ci troveremmo a una dilatazione non solo per l'obbligo assicurativo ma la dilatazione proprio perché, effettivamente, si va dilatando quella che è la diligenza richiesta al professionista.

Veniamo alla Francia, in Francia vengono individuati essenzialmente tre obblighi che scaturiscono dal mandato all'avvocato, il primo è un dovere di consiglio quindi, non un dovere di informazione ma un dovere di consiglio; questo lo ritrovo in Francia, lo ritrovo in Germania, lo ritrovo in Inghilterra in particolare per quanto riguarda l'attività dei sollicitors che è un'attività stragiudiziale dove, a più e più riprese, si dice che l'avvocato ha l'obbligo di "advice" e non soltanto di "to pass information" cioè, non dove solo informare ma mi deve proprio dire quali sono le percentuali di fallibilità di una certa strategia rispetto all'altra, non solo, ma, secondo i giudici francesi, mi deve anche informare tutte le possibili difese della controparte e mi deve informare di tutti i possibili default che posso avere nel caso in cui si scelga una certa strategia. E così, per esempio, la corte della cassazione francese ha condannato a risarcimento un avvocato perché, su richiesta del cliente, aveva fatto partire delle lettere di licenziamento senza aver fatto un risk menagement adeguato a quelle che potrebbero essere le conseguenze di quei licenziamenti. Ancora su questa consulenza, e questo lo ritroveremo anche per la Germania, pesa un obbligo di conoscenza del diritto. Addirittura sono stati condannati degli avvocati perché avevano seguito delle scelte che non tenevano conto dell'orientamento prevalente della cassazione.

Va detto che in Italia noi, forse, abbiamo una giurisprudenza un po' più ballerina di quella francese però questo è per cui noi in Francia, se un avvocato dà un consiglio che non tiene conto di quella che è la giurisprudenza della cassazione rischia la responsabilità civile.

Deve assicurare l'efficacità degli atti e qui troviamo una serie di casi, dall'avvocato che non ha controllato se c'erano ipoteche sul bene, all'avvocato che non ha verificato se ci fosse la proprietà sul bene del venditore ecc, che, veramente, ci fanno capire che tutto il mondo è paese, adesso non ve le elenco ma non abbiamo niente da invidiare alla casistica che ci ha fatto l'avvocato Giove.

E poi l'obbligo di lealtà, prudenza e diligenza. Prudenza e precauzionismo. Anche se io ho cagionato un danno, mi trovo di fronte ad una situazione particolarmente incerta, il prcauzionismo io lo posso valutare ai fini di determinare la diligenza richiesta. In casi relativi in Italia, relativi agli eventi catastrofali sono state attribuite responsabilità alle amministrazioni perché, di fronte ad una situazione di particolare incertezza, non avevano adottato la soluzione di maggior sicurezza quindi, il precauzionismo mi può essere chiamato, in questi casi mi viene chiamato, proprio per ponderare la diligenza richiesta.

In Francia abbiamo un obbligo di copertura assicurativa che risale al 1971, l'articolo 27 della legge 21 Dicembre 1971 e addirittura prevede un doppio obbligo cioè, l'avvocato deve avere una copertura a garanzia della propria responsabilità professionale ma anche a garanzia dei fondi a lui affidati nell'esercizio della sua professione. In Francia, sì, troviamo clausole claims made che però non trovano quella, così detta, retroattività (almeno nelle polizze che ho visto io, non le ho trovate) e si prevede che cosa? Una delle clausole che ho trovato interessanti, non dico qual è la compagnia,

è quella che mi introduce una claims made particolare cioè, individua il sinistro nella richiesta risarcitoria là dove questa, la prétention, viene individuata nel caso in cui sia stata comunicata in forma orale o scritta una richiesta risarcitoria di danni all'avvocato ma, attenzione, anche quando l'assicurato cioè, l'avvocato è stato informato di circostanze per le quali lui si può attendere una richiesta risarcitoria. In questo caso io dilato la claims made e riesco a coprire in parte una limitazione sulla così detta retroattività quindi, non ho la retroattività, retroattività così detta nostra, però, alla fine includo nel calims non solo le richieste ma anche tutti fatti da cui si può derivare in maniera oggettiva la conoscenza che la richiesta risarcitoria partirà.

Per quanto riguarda la dichiarazione dell'assicurato, anche in questo caso qui ho un'indicazione analoga a quell'Italiana però, forse, un po' più precisa cioè, si dice, che l'assicurato non sarà coperto per quelle circostanze di cui aveva avuto conoscenza che sono anteriori; quindi, l'assicurato deve dichiarare che non ha conoscenza quindi, non sono né conosciute né conoscibili, circostanze, atti, omissioni, che sono suscettibili a determinare una sua responsabilità quindi, non ho la retroattività però ho una clausola claims delimitata in maniera più amplia, che mi va a comprendere non solo le richieste risarcitorie ma anche queste circostanze di fatto e poi ho comunque questa dichiarazione che, a mio avviso, forse è difficile da eliminare ma può essere contenuta, e in Francia lo è, attraverso un'interpretazione del giudice che, ricordiamoci, anche in Francia è legato al principio di interpretazione contra proferentem quindi, ovviamente, io dovrò fare riferimento, effettivamente, a fatti che hanno una loro oggettività di presentarsi come fonti di potenziali richieste risarcitorie.

Veniamo alla Germania. In Germania le obbligazioni del professionista si racchiudono tutte nel principale principio "des …"

Cioè, della via più sicura; io avvocato devo consigliare la strada più sicura per il cliente e se vado a vedere le posizioni che son state tenute dalla giurisprudenza per delimitarla, praticamente, all'avvocato è richiesto questo: è richiesto di fare una valutazione dei rischi a seconda delle varie possibili opzioni difensive e di far scegliere al cliente quella che ha una miglior probabilità di successo. In questo, però, attenzione che all'avvocato tedesco si chiede: 1. di avere particolare contezza del fatto che il cliente stia capendo, per esempio ci son stati dei casi in cui c'era un cliente che non era di madrelingua tedesca e quindi, che avesse nozione di quelle che potevano essere le conseguenze che gli si stava andando a individuare e nuovamente, l'avvocato, deve avere piena conoscenza del diritto tedesco, addirittura, del diritto straniero e del diritto comunitario vigente al momento.

In Germania noi abbiamo una copertura obbligatoria, nel paragrafo 21 del rex … è prevista un obbligo di copertura assicurativa e quella norma a cui si faceva riferimento prima che apre alla possibilità d'introduzione ai meccanismi di loss occurrence ma abbiamo anche coperture cliams made che vengono offerte perché, sicuramente, economicamente più vantaggiose.

Cerco di chiudere velocemente perché abbiamo delle belle relazioni e, soprattutto, abbiamo la relazione della professoressa Volpe che chiuderà questa sessione.

Che cosa si può dire da questa brevissima panoramica? Innanzitutto che, dal punto di vista evolutivo, se l'Italia dovesse prendere il trend europeo, la responsabilità professionale degli avvocati crescerà. Non so se l'Italia arriverà a questo perché noi abbiamo uno stato d'incertezze del diritto maggiore, io spero che non si seguano queste tracce; in Germania, se io vado a vedere le massime del …, trovo, sostanzialmente, una ripetizione quindi, tende a esserci un'uniformazione che in Italia non ho; ma per quanto riguarda le coperture assicurative io che ho la presenza delle claims made e che sono trattate, mi permetto di dire, in Francia esistono da tempo, non ci sono mai state questioni di validità della claims made e non ci sono le retroattività per come qui previste, va detto che, comunque, vi è una delimitazione dei rischi anteriori dei sinistri dei fatti che si possono essere verificati anteriormente. E in questa maniera qui io riesco in qualche modo a coprire queste

retroattività nel senso che, non ho la previsione della limitazione dei famosi due anni, ma, comunque sia, faccio rilasciare al soggetto una dichiarazione che lui non ha conoscenza di fatti da cui potrebbe oggettivamente determinarsi una richiesta risarcitoria a suo carico.
L'obbligatorietà che cosa fa determinare? Ecco, io avevo cercato di vedere quanto questa poteva incidere sui premi cioè, un effetto positivo che potrebbe scaturire dall'obbligatorietà è quello di eliminare la selezione avversa del rischio e di ridurre i premi. Attualmente un avvocato che si voglia assicurare si troverebbe a pagare un premio maggiore.
Volevo fare una ricerca anche in Francia, in realtà mi sono trovata davanti ad una serie di problemi, nel senso che c'è un'estrema varietà di premi ed è difficilissimo avere informazioni da parte delle compagnie. L'aspetto relativo al fatto che queste diminuzioni, in realtà, non ci siano, sia in Francia sia nella stessa Germania è forse, piuttosto, da attribuire a possibili meccanismi distorsivi della concorrenza per cui si vengono a creare dei cartelli tra le compagnie che, ovviamente, portano a livellare i premi a un livello alto, però questo è il patologico, è la patologia quindi, che dobbiamo superare; però in generale l'obbligatorietà dovrebbe portare a tutto questo.
E, infine, un'ultimissima riflessione sulla validità perché anche stamane mattina è stata tirata in ballo la giurisprudenza che c'è sulla validità delle claims made. Io faccio riferimento a un caso che riguarda tutt'altro, riguarda la responsabilità sanitaria, riguarda le polizze emesse dalla Milanese Assicurazioni.
La Milanese Assicurazioni ha subito un provvedimento dell'IVASS che le ha imposto di ritirare delle polizze ma, in quel provvedimento dell'IVASS, su cui si potrebbe discutere, (l'IVASS è intervenuta sulle condizioni generali di polizza e quello è un altro discorso) ma lì, tra tante clausole che sono state prese in considerazione a me, non risulta che siano state colpite le claims made. A contraris, allora le claims made, perché c'erano le claims made, quindi, l'IVASS, che è la società vigilanza, per quanto poi si possa valutare l'opportunità di questo intervento d'IVASS sul contenuto, perché lì IVASS ha fatto una valutazione per esser fatta dai giudici sulla base di un giudizio di vessatorietà, per quanto si possa parlare dell'opportunità di quel provvedimento IVASS, in quella situazione lì, non ha attaccato la validità delle claims made che continuano a proliferare in altri ordinamenti non generando i problemi che hanno generato da noi.
Io con questo ho finito, vi ringrazio per l'attenzione.

Dott. Francesco Maria Cirillo, consigliere della Corte di Cassazione – Sez. III
Innanzitutto buongiorno. Ringrazio coloro che mi hanno invitato qui per aver avuto la delicatezza di manifestare l'interesse ideale di tutta l'avvocatura e anche dell'università nei confronti della posizione della giurisprudenza. Io stamattina mi sento carico di un peso molto difficile da portare perché rappresento, indegnamente, la Corte di Cassazione e quindi, devo darvi il polso della giurisprudenza, questo è il mio compito. Vi dico subito che le cose che dirò penso che al 99, per non dire al 100%, le sappiate già quindi, non credo che mi inventerò niente di particolare, le sapete già anzi, forse, il rischio che corro è quello di arrivare alla fine di una mattinata impegnativa e quindi, di essere come quelli che nei pranzi di nozze, alle quattro di pomeriggio ti portano la sesta portata, quando tutti gli invitati non vedono l'ora di alzarsi e di andarsene.
Comunque sia, io cercherò, per quanto possibile, di essere rapido e di darvi una carrellata, nei limiti del possibile, completa. Vi dico anche subito che parecchi spunti degli illustri oratori che mi hanno preceduto hanno già richiamato la vostra attenzione su punti importanti; do soltanto un flash, che mi deriva, appunto, dalla posizione che occupo, cioè io fatto che, per esempio, sulla clausola claims made, che ho sentito nominare dalla professoressa più volte, ci sono già alcune pronunce della Corte di Cassazione e vi dico pure che siamo in attesa di un pronunciamento delle Sezioni unite perché c'è stata una rimessione e, quindi, attendiamo che le Sezioni unite si pronuncino su questo.

Io vorrei andare per flash, richiamando cose che conoscete meglio di me. Ho sentito parlare stamattina della distinzione tra le obbligazioni mezze e le obbligazioni di risultato, su questo credo di poter dire che la giurisprudenza della Cassazione è attestata solidamente, oramai da anni, anche se, come sempre succede, se non c'era un principio in sé, non significa molto se poi dopo noi non vediamo questo principio calato nel caso concreto e come è stata fatta applicazione di quel principio. Un consiglio che do a quelli più giovani tra di voi che, quindi, si stanno ancora formando, studiando ecc, ma è una raccomandazione genera che mi sento di dare a tutti, prima di tutto a me stesso: non vi fermate alle massime che io pure, quando stavo al massimario, ho contribuito a redigere e sono molto orgoglioso di aver fatto parte dell'ufficio del massimario, però vi dico che la massima non sempre vi consente di capire dove, quando e perché è stato emesso un certo principio.
E allora, per esempio, io richiamo la vostra attenzione, e anche questo è stato accennato stamattina, sul fatto che, dovendo riempire di contenuto quest'obbligo di diligenza professionale, per esempio, è costante l'affermazione nella giurisprudenza della Cassazione che l'atto d'interruzione della prescrizione è considerato, diciamo così, atto di ordinaria diligenza, non richiedendo alcuna particolare cognizione. Per altro, se si pensa al fiorire delle normative specifiche, penso alla materia previdenziale, penso alla materia tributaria, la nostra giurisprudenza è attestata in questi termini; io credo che non sempre sia così facile, poi è così certa l'individuazione della prescrizione, ma, infatti, la nostra giurisprudenza dice che, se il calcolo è particolarmente difficile, allora anche il conteggio della prescrizione può rilevare. Abbiamo sentito parlare, stamattina, della sollecitazione da parte del cliente di mezzi difensivi pregiudizievoli, questo, per esempio è un altro aspetto per il quale mi sembra giusto, interessante ai richiami della vostra attenzione.
L'adozione dei mezzi difensivi pregiudizievoli non è esclusa dal fatto che questi stessi mezzi siano stati sollecitati dal cliente, il che, effettivamente, riconduce la professione forense alla responsabilità primaria dell'avvocato, di più, non solo l'indicazione da parte del cliente la sollecitazione all'adozione di una linea difensiva che si rivela pregiudizievole, ma di più, la cognizione privata che il cliente abbia, per via della professione che fa, non necessariamente forense, ma anche una professione confinante, non va a escludere la responsabilità professionale dell'avvocato. È una sentenza proprio di qualche mese fa che ho visto, non essere stata massimata quindi, magari avrete qualche difficoltà a trovarla ma, comunque sia, in quel caso cosa si era verificato? Si era verificato che il cliente, che si era rivolto all'avvocato per la trattazione di una pratica d'infortunistica stradale, di mestiere avesse fatto l'assicuratore e, in un certo momento cosa era successo? Che l'avvocato gli aveva inviato una lettera dicendo: "Guarda che qui potrebbe scadere il termine della prescrizione ecc"; lettera senza risposta. E, naturalmente, nella causa di responsabilità professionale l'avvocato aveva richiamato l'invio di questa lettera invocandola a prova scusante, dicendo: "ma io l'ho inviata, lui non mi ha risposto, si dà il caso che capiva pure qualcosa perché faceva l'assicuratore quindi io…"; in realtà questo poi non è stato ritenuto sufficiente dai giudici di merito per far venir meno la responsabilità professionale e, vi devo dire che, la sentenza ha superato il vaglio della Corte di Cassazione. Altre affermazioni che sono, direi, pacifiche: omessa comunicazione al cliente della notificazione della sentenza di condanna, dichiarazione erronea della sussistenza di una causa d'interruzione del processo. Anche queste sono state riconosciute come fonte di responsabilità professionale e, in effetti, sembra un pochettino difficile dire di no di fronte a una cosa di questo genere perché, obbiettivamente, dichiarare erroneamente l'esistenza di una causa d'interruzione del processo, con tutto quello che ciò comporta e con tutta l'attenzione che c'è oggi ai tempi della giustizia e il fatto stesso di determinare un'interruzione del processo, comporta, comunque, il trascorrere del tempo che non doveva trascorrere. Altro punto cui è stato accennato questa mattina è quello della diligenza misurata sugli orientamenti consolidati. Questo, per esempio, è un tema che ricorre anche nella giurisprudenza straniera, anche qui, recentemente, c'è stato un provvedimento che ha ribadito che, anche eventuale diversa convinzione dell'avvocato che, in

perfetta buonafede, ritenga errato un certo orientamento se questo orientamento, per esempio nel caso specifico, è stato ribadito dalle Sezioni unite della Corte di Cassazione, allora l'avvocato è, per correttezza, per diligenza professionale, obbligato a tener presente questo orientamento e, conseguentemente, a confermare la linea difensiva sulla base di quell'orientamento. Il caso specifico, ricordavo, è un problema arci noto e cioè, il solito problema della domiciliazione dell'avvocato che abbia il suo studio fuori del circondario del tribunale e quindi, il solito problema ai fini delle notifiche; come sapete, ci sono state più pronunce a Sezioni unite su questo problema della domiciliazione nell'ambito del comune dove ha sede l'ufficio giudiziario che sta giudicando.

Altro argomento che pure ho sentito stamattina: l'obbligo d'informazione e di dissuasione. Ho sentito parlare di cause perse, ecco, su questo punto io mi permetterei di fare una piccola digressione cioè, dire: non è un mistero, lo sappiamo tutti che il numero degli avvocati che noi abbiamo nel nostro paese è un numero elevatissimo, ho sentito parlare recentemente di circa 50000 cassazionisti quindi, immaginate anche il carico sulle spalle della Corte di Cassazione, se 50000 avvocati facesse un ricorso per uno una all'anno. L'obbligo d'informazione e di dissuasione è un obbligo, io non ho mai fatto l'avvocato quindi parlo in punta di piedi, però mi ricordo, così, scherzando: parecchi anni fa, una ventina di anni fa nell'assumere le mie funzioni giudiziarie in un tribunale piuttosto remoto di provincia il presidente del tribunale, una persona molto per bene, molto distinta, un signore ed era figlio di avvocati, mi diceva: "Oggi si fanno troppe cause. Quando mio padre faceva l'avvocato ed io ero ragazzo, io mi ricordo che i contadini venivano, pagavano il consulto e lui diceva: "questa causa non la devi fare". E il contadino pagava il consulto, il più delle volte, con una cassetta di pomodori, qualche bottiglia d'olio…". Queste sono realtà che ormai vanno un po' tramontando e penso siano già tramontate però, certamente, la professoressa giustamente richiamava quella giurisprudenza straniera sul dovere d'informazione dei rischi, cioè, la prima cosa che, in effetti, dovrebbe dire l'avvocato al cliente in un linguaggio comprensibile, possibilmente per il cliente, è quello di dire, la situazione è questa, i rischi sono questi, le probabilità di vincere di perdere nel limite della ragionevole certezza delle cose umane sono queste e d'altra parte è stata richiamata stamattina questa pronuncia in cui si è detto che l'onere di dissuasione implica l'onere di informare il cliente delle così dette cause perse, però, la causa persa, una volta che l'avvocato accetti di intraprenderla non per questo lo esonera, dice: "tanto quella è persa, chi se ne importa", invece no, l'avvocato ha tutto il diritto di non accettarla, però, nel momento in cui l'accetta, anche sapendo che è persa, si deve impegnare lo stesso altrimenti non potrà poi invocare a propria scusante il fatto di dire: "la causa era persa". Insomma, ancora un accenno a quel discorso che pure è stato fatto della perdita di chance e in generale al discorso della prova contro fattuale, allora io vi dico da componente della Sezione della Corte di Cassazione, che si occupa di responsabilità professionale, che tutte le cause di responsabilità professionale, quelle dei medici, degli avvocati, dei notai ecc sono sempre cause piuttosto dolorose, dolorose da decidere e io, personalmente, sono contrario a questo sport che oramai è diventato, qualunque cosa si fa causa, si fa causa contro il medico, si fa causa contro l'avvocato ma questo richiederebbe di indire un'indagine sociologica, filosofica sul perché tante cose succedono, comunque sia, le cause di responsabilità professionale degli avvocati hanno tutte questo singolare paradosso, la giurisprudenza, lo sapete meglio di me, dice: la formazione della responsabilità implica una valutazione prognostica positiva circa il probabile esito favorevole di quell'attività che doveva e poteva essere fatta e non è stata fatta. E, capite bene, che questa è, come dire, una valutazione davvero tra la storia e la profezia cioè effettivamente molto difficile, questa valutazione prognostica implica che, per la piccola esperienza che ho avuto personalmente nelle cause di responsabilità professionale, si assiste ad una cosa , scusate, parlo con franchezza, si assiste ad una cosa quasi comica, cioè che l'avvocato per dimostrare sostanzialmente la insussistenza della sua responsabilità professionale fa di tutto nella causa di responsabilità per smontare la sua stessa linea difensiva cioè,

dice a me: “ma io non ho fatto questo”, “ma tanto aveva comunque torto quindi, comunque, la causa era perduta”, “vabbe, sì, non ho notificato, non ho indicato i testimoni ma tanto…”. Questo è quindi un paradosso delle cause di responsabilità in cui l’avvocato fa una specie di contrase della razza dicendo, praticamente, che quello
che doveva fare e che non ha fatto non serviva a niente, ma ad ogni modo questo passaggio, è un passaggio difficile perché si tende, e si tende a farlo anche davanti alla corte di cassazione a ridiscutere il profilo giuridico, allora questo passaggio è corretto davanti al giudice di merito che deve valutare la fondatezza o meno in termini probabilistici di quello che si sarebbe dovuto fare e non è stato fatto, davanti alla corte di cassazione e questo è stato anche scritto recentemente nella sentenza pure massimata su questo punto, la valutazione che la corte di cassazione fa la valutazione della valutazione che è stata fatta dal giudice di merito è una valutazione in punto di fatto cioè, per me Corte di Cassazione, quello che il giudice di merito mi dice in ordine alla fondatezza o infondatezza cioè, non ha fatto ricorso al tar, il ricorso non era fondatoperchè, tanto, avevano torto ecc, questa valutazione si tende, davanti alla Corte di Cassazione, anche in termine di dichiarazione di legge a dire: “ dimmelo tu, Corte di Cassazione, che è sbagliata la valutazione giuridica fatta dal tribunale”. Ecco, questo non si può fare davanti alla Corte di Cassazione perché la valutazione è, sì, una valutazione, ma è sempre una valutazione di fatto. Spero che questo passaggio sia stato abbastanza chiaro perché è, effettivamente, un punto importante nelle cause di responsabilità professionale. È stato detto anche del discorso della prescrizione, anche questo è un altro profilo importante, l’orientamento lo conoscete bene, la prescrizione della risarcimento danni
Perché è effettivamente un punto importante delle cause di responsabilità professionale. È stato detto anche che del discorso della prescrizione, anche questo è un altro profilo importante, l’orientamento lo conoscete bene, la prescrizione dell’azione di risarcimento danni proposta dal cliente, contro l’avvocato, non decorre dal momento in cui il professionista determina l’evento dannoso, ma da quello in cui la produzione del danno si manifesta all’esterno. In fondo, questo tipo d’impostazione giurisprudenziale trova come fondamento, anche cosi cistico, la norma che, mi pare a memoria, sia quella dell’articolo 2935 del Codice Civile che dice che la prescrizione incomincia a decorrere nel momento in cui il diritto può essere utilmente esercitato ed evidente che, se io non so fino a quando io non posso sapere, facendo uso dell’ordinaria diligenza di un certo evento dannoso che mi si è verificato e, chiaramente, io non potrò far valere la causa di responsabilità professionale nei confronti dell’avvocato. Vorrei dirvi ancora due cose molto rapidamente. Un caso, perché parliamo di un qualche cosa che sta diventando di attualità ed è l’uso della pec, questo è un problema che diventerà sempre più importante con il trascorrere degli anni. C’è una pronuncia dell’anno scorso della sezione lavoro, la causa non era una causa di responsabilità professionale però, in quella pronuncia la sezione lavoro ha avuto modo di dire che l’avvocato che tenga l’abilitazione all’utilizzo della posta elettronica certificata, attraverso la comunicazione fatta al Ministero della Giustizia, voi sapete tutto quanto come funziona, diventa responsabile della propria utenza; quindi, nel momento in cui si attiva la casella di posta elettronica certificata non si può più dire: “ah, ma io non l’ho aperta”. In quel caso cosa era successo? Era stato comunicato a mezzo pec, rito del lavoro, il decreto di fissazione dell’udienza di discussione in giudizio d’appello. Il difensore dell’appellante non aveva preferito notificarmi la notifica alla controparte volutamente all’atto d’appello ma al termine del rito. Con il risultato che l’appello è stato dichiarato improcedibile e la Corte di Cassazione ha rigettato il ricorso, confermando la pronuncia. Ripeto, è una sentenza emessa dalla Sezione lavoro quindi, non in una causa di responsabilità professionale, però io prevedo che con il processo telematico, con l’attivazione della pec, tutto questo tornerà all’esame della Corte di Cassazione. Perché inevitabilmente l’attivazione della posta elettronica, l‘apertura, il controllo, “ah, ma non mi funzionava”, “ah, ma il modem”, “ah, ma la linea, la pennetta” e tutti questi problemi che quelli che hanno adesso venticinque e trenta anni conoscono meglio di noi, è il

futuro a è anche il presente. Ultimo flash e chiudo. Non ho trovato, non mi risultano precedenti su una questione che, io personalmente, mi auguro non arrivi, quanto meno non troppo presto, e cioè: non ci sono precedenti sulla responsabilità professionale dell'avvocato da contatto sociale. "Eh menomale" dice, giustamente, il professore. Sapete bene che la giurisprudenza della Cassazione ha individuato questa figura della responsabilità da contatto sociale, per esempio, nei confronti dei medici. Non ha trovato precedenti, qui siamo, come si dice, … che la notizia non esca di qui. Potrebbe, ragionando in astratto, ipotizzarsi in una causa di questo tipo. Il portiere della cittadina di provincia che dice: "ho incontrato l'avvocato, gli ho chiesto la causa se si poteva fare, e lui mi ha detto no, non ti preoccupare, il tempo ci sta …". Allora, il dovere di diligenza fino a dove si spinge? Cioè, si spinge al punto che quella mi incontra per le scale e mi chiede il parere e mi costringe a dire: " no, guardi, io non do pareri, venga allo studio perché altrimenti io non ne voglio sapere nienete", oppure non ci sono pronunce nulla responsabilità da contatto sociale. Grazie.

Grazie al consigliere Cirillo. Una battuta sola, flash, anche io. Va benissimo che il dies a quo sia, mi riferisco alla prescrizione, dal momento in cui il diritto può essere fatto valere, la nostra categoria è terrorizzata, non solo la nostra, dall'ancorare il dies a quo, passaggio ingiudicato della causa da cui deriva il danno al cliente. Siamo preoccupati noi, tutti professionisti, sono preoccupati anchegli assicuratori perché la dilatazione, veramente, diventerebbe impropria. Mi sono alzato perché questo è il momento della professoressa Volpe Putzolu che chiamiamo al suo posto sul tavolo.

Prof. Giovanna Volpe Putzolu, professore Emerito di Diritto delle Assicurazioni presso l'Università di Roma "La Sapienza"

Io mi soffermerò su quello che è il nodo fondamentale della copertura assicurativa della responsabilità professionale, non solo degli avvocati ma di qualsiasi attività professionale. E il nodo è la nozione di sinistro perché la nozione di sinistro non pone molti problemi se il danno che viene causato è immediatamente evidente, chi lo subisce ne ha immediatamente conoscenza e quindi, agisce nei termini normalmente brevi, ma l'assicurazione di responsabilità professionale, come altri tipi di assicurazione che l'hanno preceduta che hanno le stesse o analoghe caratteristiche, presenta questo problema della, così detta, lungo latenza del sinistro. E per risolvere questo problema bisogna continuare a interessarsi, ma qual è il sinistro dell'assicurazione della responsabilità civile dell'avvocato? Io vorrei fare prima un brevissimo excursus storico per vedere quali erano le tesi che erano state avanzate prima del Codice Civile del 1942 dove, per la prima volta, è stata regolata l'assicurazione per la responsabilità civile. Ed era un problema molto dibattuto, ovviamente, soprattutto sul piano della prescrizione del diritto dell'assicurato nei confronti dell'assicuratore. Questo dibattito aveva portato, e qui riporto delle nozioni di uno scritto di Fanelli del 1940, quindi, proprio precedente al Codice, a quattro soluzioni diverse: che il sinistro fosse il fatto dannoso, oppure la domanda del risarcimento del terzo danneggiato o, in definitiva, la responsabilità dell'assicurato, viene messa alla fine come, quasi, fosse una condizione. Era quindi, una formula che era coerente con l'orientamento giurisprudenziale dell'epoca. Poi, ovviamente, quando si è deciso (che poi era negli ultimi tempi, tempi tragici del periodo peggiore della guerra) di unificare il Codice Civile e il Codice di Commercio; i lavori preparatori sono andati in gran parte perduti. Tuttavia c'è, per quello che riguarda l'assicurazione, una norma sull'assicurazione della responsabilità civile: era una norma negli atti della commissione delle assemblee legislative che sono stati pubblicati nel 1942. Non si fa menzione di quell'inciso cioè, del primo comma dell'articolo 1917, si discute soltanto sulle spese di lite, sul problema delle spese di lite, dovevano essere ripartite tra assicurato e assicuratore; quindi, non si sa quali sono i motivi che hanno portato a modificare, invece, la proposta Asquini, probabilmente ha avuto un'influenza ma, avrei dovuto fare una ricerca sulla legge tedesca prima del 1942, probabilmente, io penso che sia stata proprio la

norma tedesca che abbia influenzato, per due motivi: primo perché il favore tedesco dell'epoca, eravamo alleati della Germania; e in secondo luogo il fatto che la legge tedesca, credo, che è ancora in gran parte in vigore è la norma identica a quella Italiana quindi, secondo me è proprio lì che è venuta l'ispirazione. Questo articolo, in realtà, non ha comportato grossi problemi nei primi decenni dopo la guerra per tanti motivi, sì, l'assicurazione della responsabilità civile stava, piano piano, prendendo piede ma noi in Italia eravamo abbastanza in ritardo, basta pensare quando è stata fatta la legge del '69 sull'assicurazione obbligatoria rc auto, quando gli altri paesi l'avevano ormai già da tempo. Il problema però si è presentato soprattutto quando è cominciato il bum e cioè, si è avuto un progresso industriale e tecnologico. Questo progresso industriale e tecnologico ha evidenziato una serie di rischi ma rischi che prima erano impensabili, non ci si pensava neanche lontanamente. I primi sono stati le assicurazioni responsabilità civile e inquinamento e responsabilità civile-prodotti difettosi, questi sono proprio classici rischi lungo latenti. L'inquinamento può manifestarsi dopo tempo lunghissimo dal compimento dell'atto, non solo, ma molto spesso è incerto, per esempio in Lombardia, dove c'era quel fiume Bormida che era talmente inquinato che, dovendo fare un ponte, hanno dovuto fare un ponte a tutto arco perché, se mettevano un pilone, si corrodeva il pilone e il ponte cadeva. Queste sono cose reali, mi sono occupata a lungo di queste cose. Quindi, anche i prodotti difettosi, la scatoletta che resta lì tre anni, magari, e poi alla fine viene comprata e crea e cos via. Ma finché si è trattato di rischi industriali, non c'è stata giurisprudenza eppure, a quanto mi risulta, contrasti tra assicurati e assicuratori ci sono stati ma non hanno mai raggiunto il vaglio della giurisprudenza. Probabilmente perché ci si poneva anche, poi, il dubbio del possibile modo di risolvere questo problema, la clausola claims made era già conosciuta però in Italia la giurisprudenza non sene era mai occupata. Quindi, le parti hanno sempre … le varie eccezioni che avrebbero potuto essere sollevate ai sensi dell'articolo 1917.

Il problema si è posto con l'assicurazione delle attività professionali che sono esercitate da persone fisiche, certo, sì, altre volte da studi, anche associati, comunque prevalentemente da persone fisiche. A questo punto sono cominciate le sentenze. Ed è una sentenza delle Corti di Merito e tre sentenze, per quel che mi risulta, della Cassazione. E una giurisprudenza, secondo me, molto significativa nel complesso. In primo luogo perché ha evidenziato la varietà tipologica della clausola claims made quindi, effettivamente, il problema è: è valida o non è valida la clausola claims made? Ovvero, non è solo questo il problema. È valida la clausola claims made fatta in questo modo? E il secondo è l'imbarazzo del giudice, l'imbarazzo del giudice si vede soprattutto nelle sentenze della Cassazione cioè, il giudice che, si rende conto che quella clausola è coerente con quel tipo di rischio ma, si trova frenato dall'articolo 1917. È per quello che sono venute fuori queste tre sentenze, molto singolari devo dire. Prima di spendere due parole su queste sentenze, dobbiamo chiederci: ma qual è il sinistro nell'assicurazione di responsabilità civile? Quest'assicurazione è molto diversa dall'assicurazione di cose e anche dall'assicurazione di persone perché nelle assicurazioni di cose e nelle assicurazioni di persone il danneggiato è l'assicurato, direttamente. In questo caso il diretto danneggiato è un terzo, (21:17 3:27:26 21:49) un estraneo al contratto di assicurazione perché la responsabilità che è assicurata non è quella del terzo ma quella di colui che ha compiuto il danno … di arrecare il danno, che si verifica soltanto quando il suo patrimonio è danneggiato non al momento in cui è danneggiato quello del terzo. Deve esserci un danno al patrimonio dell'assicurato. E non si può sapere, fino al momento in cui il terzo avanza una pretesa, se quindi, si è verificato un danno nel patrimonio dell'assicurato.

Questo punto, questo aspetto, è quello che, io credo, molti giudici abbiano considerato, se ne siano resi conto. Ovviamente, in queste assicurazioni con il sinistro lungo latente questa contraddizione esplode. E quindi, queste sentenze, due parole e poi ce ne andiamo,

il primo problema è quello dell'invalidità del contratto. È stato esaminato per la prima volta dalla Corte di Cassazione con la sentenza 5624 del 2005. La sentenza ha escluso che il contratto con

clausola claims made rientri nella fattispecie tipica dell'articolo 1917. Qui si vede veramente l'imbarazzo. È chiaro che l'assicurazione era un'assicurazione di responsabilità civile perché copriva il patrimonio del danneggiante non quello del danneggiato. Però la sentenza si trova … comprende quale sia l'utilità o la necessità della clausola in certe fattispecie e quindi, fa questo escamotage, si libera dal problema dell'invalidità e poi ripiega sulla vessatorietà della clausola.
La seconda sentenza è andata sulla vessatorietà e non ha portato, o almeno non l'ho trovata per esteso mentre le altre non le ho trovate.
Molto interessante è invece la terza sentenza, la 3622 del 2014. Qui, veramente, è il caso in cui la massima è uguale a quella che ha scritto la Cassazione perché non è che ha speso molte parole. La clausola claims made, nella parte in cui garantisce l'assicurato per i comportamenti tenuti prima della sottoscrizione del contratto, se denunciati durante la vigenza del contratto è valida ed efficace e non può ritenersi nulla per inesistenza del rischio in quanto, l'alea riguarda i comportamenti passati, non nella loro materialità, ma nella consapevolezza da parte dell'assicurato che sia solo al momento della richiesta risarcitoria. Questa è una sentenza che è un monumento, secondo me. Perché, e siamo sempre lì, la Corte è perfettamente consapevole dell'utilità di un'assicurazione della responsabilità civile in questa fattispecie. Si trova, però, sempre questo articolo 1917 ed ecco allora questa cosa così contorta; vediamo bene. Il punto critico non sta nel fatto del risarcimento del terzo ma nella consapevolezza perché, intanto dice che si ha soltanto al momento della richiesta risarcitoria da parte dell'assicurato, e non è vero. Io posso essere un avvocato che mi sono accorto molto bene che ho fatto un grossi errore e mi aspetto di essere citato in giudizio quindi, questo non funziona. E allora che cos'è la consapevolezza? Viene da pensare alle dichiarazioni esatte reticenti, voglio dire, quando io mi assicuro una polizza con una polizza claims made, se sono consapevole che ho compiuto un atto che può essere dannoso per il terzo e, addirittura, sono sicuro che è dannoso per il terzo, in questo caso, lo devo dichiarare all'assicuratore. E, però, qui non è il caso di andare sul sottile, ma anche questa soluzione è tutt'altro che semplice perché la disciplina delle dichiarazioni, a sua volta, degli atti reticenti è molto complessa. Secondo me da questa sentenza emerge la consapevolezza della Corte di, non voglio dire che sia giusto ma che sia logico, anche ragionando in termini giuridici, questa soluzione, ma avrebbe dovuto, a questo scopo, semplicemente dire: "nell'assicurazione di responsabilità civile il rischio si verifica soltanto quando è certo, nel senso che è certo che almeno c'è una domanda del terzo, che c'è stato un danno al terzo. E questo quando si può verificare? Quando il terzo agisce. Perché, poi, l'avvocato può essere statu un avvocato che ha fatto i peggiori danni ma il terzo potrebbe no agire. Semplicemente perché lui non se ne rende conto, non conoscendo il diritto, semplicemente non propone nessuna azione. Però non ha avuto il coraggio di farlo proprio perché è giudice delle leggi, questi sono i suoi limiti. Ovviamente, è appena il caso di rilevare che questo problema va risolto con l'assicurazione obbligatoria perché bisogna dare una certezza su quella che è la copertura a chi è obbligato ad assicurarsi. E deve essere una certezza che sia coerente però, anche con il mercato. Perché, altrimenti, l'assicurato che è obbligato non è che dice: "vabbè, costa troppo, ne farò a meno e starò attento", non può farlo, è obbligato ad assicurarsi ed è costretto a sostenere delle spese che, immaginate, per esempio, un giovane avvocato, che sono, francamente, troppo gravose. E quindi, il regolamento ministeriale dovrà tenere conto di tutte queste circostanze e dovrà dare un ampio margine di scelta proprio perché le esigenze dei vari assicurandi possono essere molto diverse e dovrà tenere conto del mercato assicurativo. Bisognerà ricordarsi, e qui vale la pena di dirlo, non è che il regolamento può dire: "Beh, il premio più di così non si deve determinare" cioè, il premio è massimo tot. Non lo può fare perché è vietato dalla legislazione comunitaria quindi, sul premio non può muoversi, solo sul tipo di copertura. Grazie.

Avv. Stefano Giove, Studio Legale Ferraro Giove e Associati
I ringraziamenti a tutti gli intervenuti sono d'obbligo, abbiamo sforato leggermente, ma no, troppo. grazie ancora a tutti e garantiamo a tutti i una personale revisione ad evitare fraintendimenti.

SECONDA PARTE

Presentazione del libro
“La Responsabilità Civile dell’Avvocato e l’obbligo assicurativo”

Intervengono:

• **Avv. Fulvio Pastore Alinante**
Segretario Generale ASLA

• **Avv. Michele Sprovieri**
Studio Legale Ferraro Giove Associati

• **Avv. Marco Ferraro**
Studio Legale Ferraro Giove Associati

Avv. Fulvio Pastore Alienante, Segretario Generale ASLA
Per presentare quella che è stata l’occasione dell’organizzazione di questo convegno e cioè il lavoro fatto a più mani, ma, fatemelo dire, con una regia ottima per il risultato che, spero, possa essere gradito da tutti quelli che lo leggeranno. E la regia è stata del mio socio storico Michele Sprovieri ed è una monografia che non vuole avere, assolutamente, un taglio dottrinario o scientifico in assoluto, ma che ha, sicuramente, dentro tutti gli spunti dell’esperienza di coloro che hanno contribuito, che adesso Michele presenterà, di quelle che sono le idee che pervadono da sempre, da quando è stata costituita, l’associazione di cui tutti noi facciamo parte che è l’Associazione degli Studi Legali Associati, la ASLA.
Quindi, do la parola a Michele per presentare rapidamente il libro e, a seguire, al segretario della nostra associazione. Quindi, cominciamo con questa presentazione. Prego.

Avv. Michele Sprovieri, Studio Legale Ferraro Giove Associati
Grazie, buonasera a tutti, io sono Michele Sprovieri, sono coordinatore del gruppo litigation di ASLA. e volevo inizialmente ringraziare l’organizzazione del convegno che, in una così bella cornice, ci ha permesso di presentare questo volume che abbiamo realizzato nel corso dell’anno scorso e di quest’anno quindi, sostanzialmente, è un anno di lavoro nel corso del quale abbiamo preparato i contributi che poi erano stati raccolti nel volume; quindi, ringrazio la segreteria scientifica del convegno che ci ha permesso di fare questa bellissima presentazione, anche inaspettata nel momento in cui siamo partiti, e volevo inizialmente ringraziare tutti i colleghi del gruppo che hanno contribuito alla stesura del volume. Ognuno, realizzando uno o più argomenti, qualcuno realizzando degli argomenti anche trasversali, nel senso che hanno abbracciato più materie. Quindi, ringrazio Chiara Vedovati e Cristina Pagni di Simmons, che hanno curato la parte sugli avvocati stabiliti e sui pareri stragiudiziali; ringrazio il collega Michele Borlasca, che già aveva partecipato due anni fa alle tavole rotonde in occasione del precedente convegno sulla responsabilità dei professionisti e sull’obbligo assicurativo dei professionisti, e si è occupato della responsabilità professionale sia dell’avvocato che delle associazioni professionali, curando in particolar modo questo secondo aspetto; poi ringrazio Margherita Magillo e Lamberto Schiona di Studio Jones Day, che si sono occupati delle tariffe e dei compensi professionali, sapete, a noi avvocati questo è un argomento che ci interessa in particolar modo; Emanuella Agostinelli e Jacopo

Cordiano di Curtis che hanno analizzato il codice deontologico e hanno anche fatto raffronto tra il nuovo e il vecchio Codice; Federico Bargetto e Giuseppe Bonacci di Roedl che hanno curato la parte sul PCT; e, non ultima anche per quello che vi dirà fra poco, la collega Spinelli sulla normativa cogente che gli avvocati devono osservare nell'espletamento dell'esercizio della professione. E su questo mi volevo soffermare perché proprio questo punto, insieme ad altri, hanno contribuito a fare di questa raccolta un ampia rassegna dell'esercizio completo dell'attività dell'avvocato, non soltanto dai casi di responsabilità professionale classici che si possono avere nell'espletamento dell'obbligo professionale, ma anche nei casi in cui la normativa cogente, dobbiamo osservare, è costrittiva e ci impone l'uso di determinate metodologie, per tutti: la privacy, la sicurezza, ma anche l'uso del PCT del processo civile telematico che è imposto dal legislatore ma che, alla fine, non può che essere utilizzato, né più e né meno, come tutte le altre norme del Codice Civile. Voglio anche ricordare i colleghi dello studio, che mi hanno aiutato nel lavoro di raccordo, contribuendo anche con singoli argomenti, quindi: l'avvocato Perini; l'avvocato Gugliotta; l'avvocato Dell'Isola, che purtroppo oggi non c'è; e il dottor Ferraro che ha contribuito per la parte dei collaboratori dello studio.

Volevo dirvi due parole su quello che era la struttura del volume, come potete constatare c'è una prima parte riservata a quelle che sono le norme che legittimano l'esercizio dell'attività forense, c'è pure l'analisi con richiami giurisprudenziali su quelli che sono gli obblighi dell'avvocato verso il cliente, poi, come dicevo prima, gli obblighi di natura pubblicistica quindi, gli obblighi deontologici, il processo civile telematico e gli altri adempimenti di natura cogente: l'anti riciclaggio (?), il trattamento dei dati personali e gli obblighi in materia di sicurezza.

E poi, non ultimo per importanza, due capitoli sono stati riservati uno all'esercizio organizzato della professione e l'altro alla normativa di riferimento alla copertura assicurativa di cui vi diranno anche i colleghi dopo.

La cosa che più ritengo che nel lavoro sia riuscita è stato proprio questo lavoro di squadra, il fatto che, pur lavorando su singoli argomenti, siamo riusciti a presentare un volume pressoché completo e, con tutte le materie che possono riguardare l'esercizio della nostra attività, è sicuramente motivo di soddisfazione di tutto il gruppo, ma non solo di tutto il gruppo, perché poi, alla fine, quello che traspare e quello si legge nel libro non è altro che quello che noi, tutti i giorni, nello studio, respiriamo e nella stessa associazione ASLA, frequentando i colleghi degli studi associati, c'è sempre un richiamo puntuale a quelli che sono i vantaggi che vengono dall'organizzazione della nostra attività e dal valorizzare quelle che sono le idee dei giovani che si affacciano all'esercizio della professione.

In questo credo di essere stato agevolato, in questo collage che siamo riusciti a fare con il volume sia dall'ambiente di tutti i giorni, ma anche dallo spirito dell'associazione, spirito nel quale io mi ritrovo e tutto il nostro studio si ritrova.

Vi ringrazio ancora tutti quanti, tutti quelli che hanno lavorato e quelli che vorranno lavorare in futuro con questo gruppo. Vi ringrazio ancora dell'attenzione e un abbraccio a tutti i colleghi che hanno lavorato con me. Grazie.

Nella seconda parte, adesso non voglio togliere spazio al nostro segretario, segretario dell'associazione ASLA che cercherà, a quelli che non ne fanno parte, perché vedo molte facce note ma… di spiegare, assolutamente, qual è lo spirito che pervade questa, come tante altre iniziative, della nostra associazione quindi, non tolgo spazio e Fulvio, a te la parola.

Avv. Fulvio Pastore Alinante, Segretario Generale di ASLA

Grazie. Buonasera a tutti. ASLA ha già parlato per chi c'era stamattina alle 9:00, nostro Presidente Giovanni Lega ha portato i saluti. Noi di ASLA talvolta ripetiamo alcune cose, per esempio che

ASLA è un acronimo Associazione degli Studi Legali Associati e che l'associazione è nata nel 2003, sono ormai passati dodici anni, e molte cose sono cambiate. stiamo per cambiare il nostro statuto per assicurare una maggiore rappresentatività di genere, ci siamo resi conto che è qualcosa che bisogna seguire con più attenzione, per assicurare una maggiore partecipazione dei colleghi, ad esempio, alla nostra vita associativa che ne sono bravissime, ce ne devono essere di più. Molte cose cambiano: cambiano gli obblighi della professione, il modo di esercitarla, una cosa non è molto cambiata perché non l'abbiamo mai toccato, l'articolo 4 del nostro statuto. Me lo sono riportato per non fare la brutta figura di non saperli proprio a memoria e quindi, di leggerli con attenzione. Noi abbiamo per oggetto - come associazione - un'associazione senza scopo di lucro, naturalmente. La promozione e diffusione della cultura dell'esercizio della professione legale in forma associata o societaria. E questo perché, dice sempre il nostro articolo 4, ci rendiamo conto e ce ne rendevamo conto allora, dell'esigenza crescente di fornire alle imprese servizi di consulenza legale adeguati alla progressiva multinazionalità e transnazionalità delle realtà imprenditoriali italiane ed estere. Purtroppo, talvolta, l'associazione è un po' identificata, oggi l'hanno detto da quest'autorevole palco, come l'elite dei fortunati, di studi molto grandi, giganteschi, magari ricchissimi, tutti internazionali. È una percezione non esatta. Dei cento e passa studi che fanno parte di ASLA molti, magari, hanno affiliazioni internazionali ma sono studi di dimensioni medie, anche medio piccole; quello che ci distingue è l'esercizio della professione in forma associata. Perché crediamo nella condivisione delle responsabilità delle specializzazioni e della capacità, lavorando insieme, di dare un servizio migliore. Volevo dire di nuovo, lo so che l'abbiamo detto tante volte, ma se si vede l'associazione di questi studi come i grandi studi anche il Consiglio di Roma, l'avete sentito per la voce del suo autorevolissimo presidente, ha formato una commissione che chiama Commissione Grandi Studi, ma non è esatto. Noi ci rivolgiamo a tutti gli studi associati d'Italia e e contavamo sull'adesione di un nuovo studio, nuovo per noi, che andrà a coprire un'altra regione d'Italia dove ancora non eravamo presenti. Noi ci rivolgiamo a tutti gli studi associati: a quelli dei giovani; a quelli che hanno due soci; ma anche, rispettabilissimamente, agli studi che hanno un modello tradizionale di famiglia, per esempio, padri, figli, figlie, collaboratori amici; non necessariamente la figura del grandissimo studio, anche se, anche quelli fanno parte nel nostro mondo. Io dico perché questo libro, di cui ci parlava il collega Sprovieri, e su cui direi, dobbiamo dirlo in prima persona, lo studio Ferraro Giove ha fatto un lavoro straordinario con tutti i colleghi che hanno partecipato

Avv. Michele Sprovieri, Studio Legale Ferraro Giove Associati
Ho dimenticato prima di nominare il dottor Luca Soro, che ha contribuito, ci pensa Marco a cucinarlo dopo.

Avv. Fulvio Pastore Alinante, Segretario Generale di ASLA
Però compare anche il nome di ASLA che è stata citata grazie al nome dell'associazione per ricordarci, questo è un libro un po' ingannevole, ecco, io volevo denunciarvelo perché è un libro che inganna, nel senso che sotto il titoletto "la responsabilità civile dell'avvocato e l'obbligo assicurativo" ci sono centoventisei pagine di testo, poi c'è un'appendice normativa ma, tolto il capitolo sulle assicurazioni, sono cento pagine. In cento pagine, questo è il libro, ne parleremo domani in Consiglio d'Associazione, io raccomanderei di fornirlo gratuitamente a tutti i giovani colleghi che si uniscono ai nostri studi. Gratuitamente a nome dell'Associazione. Sarà L'associazione che lo fornirà poi gratuitamente. Per questa ragione, perché in cento pagine non c'è solo l'obbligo assicurativo, c'è come si svolge la professione. E Infatti, abbiamo sentito oggi negli interventi della seconda metà della mattinata, tu per stabilire una responsabilità devi stabilire l'avvocato cosa fa, come lo fa, se sbaglia, che succede se sbaglia. E Quindi, devi descriverlo. E in questo libro, mirabilmente, io vi invito, per chi non l'avesse ancora fatto, è uno splendido strumento.

Certo non ha degli approfondimenti da enciclopedia del diritto, però in capitoletti molto brevi, (io ve ne richiamerò solo tre così poi termino), parla di come tutti noi svolgiamo la nostra professione o come vorremmo svolgerla, come ASLA sostiene e raccomanda ai suoi membri e anche a chi si vuole associare o a chi lo vuole ascoltare, di svolgerla in forma organizzata. Una forma che la fa assomigliare e che la porta più vicina a un'attività che non è solo quella tradizionale del singolo ma l'attività di gruppo che ha alcuni profili che potremmo definire imprenditoriali senza violare, oggi il Consiglio nazionale forense ci ha tenuto a dire...

Il punto è che in certe cose dobbiamo essere organizzati, la copertura e la gestione dei rischi parte di quei punti però, l'ha già detto Giovanni Lega stamattina, quindi, io non lo ripeto, volevo solo dirvi quali sono i tre capitoletti che io vi segnalo: proprio a proposito dell'esercizio della professione forense in forma associata a pagina 109 c'è un capitolo dedicato a questo fino a circa 113, poi si parla di società tra professionisti , che sono importanti ma sono un fenomeno ancora più nuovo ma già solo il modo tradizionale associativo in cui nostri studi sono in gran parte organizzati è molto ben riassunto e Spiega a che cosa servono e cosa facciamo e lo spiega in particolare a chi volesse dedicarsi a queste attività. Quindi anche a dei giovani colleghi a cui noi spesso ci rivolgiamo con le nostre attività. Il secondo è che cosa si fa quando non si fa la professione che tutti hanno in mente l'avvocato di tribunale, l'avvocato che difende le cause. Scusate, apro una brevissima parentesi e concludo. Abbiamo, di recente, grazie alle colleghe dell'associazione di ASLA women, abbiamo svolto un concorso di creatività per i figli degli Avvocati , figli e figlie dei nostri colleghi che hanno contribuito con disegni, sculture, poesie, temi, belli, vedo l'avvocato Micone(?) che era in giuria, molto belli. I nostri figli percepiscono l'avvocato come quello che difende gli innocenti, che è una cosa bellissima, bisogna difendere gli innocenti e bisogna difendere quelli che magari hanno delle colpe ma, l'avvocato non è più soltanto l'avvocato penalista, non è più neanche necessariamente l'avvocato che va soltanto in tribunale eppure, i nostri stessi figli ancora si percepiscono così, e così la maggior parte del pubblico. E, invece, noi facciamo anche altre cose. E questo libro, tra l'altro, se andate a pagina 42-43 al punto 6 mi scrive semplicemente con chiarezza quindi, ringrazio colleghi e le colleghe che lo hanno voluto fare, quali sono le attività non connesse direttamente al contenzioso. Buono, no? Perché noi dobbiamo dire scontato, ma ogni tanto rileggerlo male non fa. L'ultimo punto che io vi volevo segnalare, so che ne ha parlato Lega stamattina, ma non tutti c'eravate. Poi, io ci tengo tanto. Qui non c'è Giuseppe Giacomini, che è un collega di Genova, che è stato un po' l'anima di un progetto che è quello di certificazione della qualità degli Studi Legali Associati che abbiamo svolto come ASLA in congiunzione con Rina, il Registro Italiano Navale che, come molti sapranno, è uno degli enti certificatori più autorevoli, non solo a livello italiano ed europeo, ma mondiale e, non sono nel settore navale, come dice il suo nome, ma anche in molti altri settori industriali d'impresa e dei professionisti. Questo progetto, che è attuale, abbiamo appena rilasciato le prime tre certificazioni congiunte fra ASLA e Rina, vuole rispondere alle esigenze di avvocati che fanno il loro mestiere bene e lo fanno in un contesto che gli consente di non essere preoccupati o, addirittura, spaventati dalle cose che abbiamo sentito oggi. Abbiamo sentito dall'avvocato Giove uno splendido riassunto, grazie - io l'ho trovato interessantissimo - di una serie di casi giudiziari in cui gli avvocati hanno sbagliato o si dice che abbiano sbagliato, in taluni casi sono stati considerati responsabili, altri no, il discorso di oggi: l'assicurazione, la copertura. Noi pensiamo che questo passi per organizzazione. L'organizzazione significa gestione dei rischi, gestione dei rischi significa guardarsi dalle responsabilità, coprire ragionevolmente con massimali adeguati, clausole giuste e negoziate. L'ultima cosa che vi dico, che abbiamo condiviso con Giovanni che è il nostro presidente ed è anche un po' più, come dire, diretto di me. Noi non è che crediamo sul fatto di dare un contentino a tutti, una base, uno zoccolo, come lo definiva di copertura assicurativa così. Può darsi che sia inutile, purché le spese vengano ripartite correttamente e non solo poste a carico solo di chi contribuisce. Ma il punto non è questo, il punto, secondo me, è molto più quello che ha detto

un'esperta, la professore Volpe Putzolou oggi: noi dobbiamo pensare a coperture flessibili che guardino a quello che l'avvocato fa individualmente come studio associato quindi, ammontari, tipi di responsabilità, clausole, coperture per il passato di cui tanto si è discusso oggi, prescrizioni e così via. Non ve la cavate con una polizza uguale per tutti. Quello mi sembra un po' elettorale, se vogliamo. Noi crediamo nella specializzazione dell'avvocato e nel fatto di guardare che cosa faccia veramente, è un lavoro, ti devi chiamare il tuo broker, le persone di fiducia, ci devi lavorare, devi discutere. In questo ASLA ha una sua convenzione, richiamata questa mattina da Giovanni, ma si deve fare e si può fare molto di meglio perché noi ci consideriamo un processo In divenire, un adeguamento dell'Italia a grandi tendenze che noi vediamo in tutti i paesi industrializzati e in questo noi pensiamo che il lavoro di oggi sia un lavoro utile, importante per farci lavorare meglio tutti. Grazie.

Avv. Marco Ferraro, Studio Legale Ferraro Giove Associati

Mi hai tolto due o tre osservazioni, purtroppo la pensiamo allo stesso su modo molte cose e questo è importante. Però, lasciatemi dire una cosa, nel rileggere le cose scritte da ciascuno dei partecipanti a questo lavoro, da me escluso perché io sono un vecchio avvocato di 55 anni quindi mi sento un po', rileggendolo un po' tutto d'un fiato, l'ho fatto ieri e l'altro ieri, volevo capire se l'armonia, la sensazione che si aveva dalla lettura di questo libro che si può leggere facilmente perché è molto user-friendly fosse quella che speravo. Beh, respira nel leggere questo libro un approccio totalmente diverso all'esercizio della professione. E questo è frutto del fatto che , come avete visto, me escluso, tutti quanti quelli che hanno lavorato a questo libro sono giovani avvocati. Sì, anche Michele.

Giovani avvocati che hanno una cultura e una mentalità che, lasciatemi dire anche questo, è molto più avanti di alcuni nostri colleghi che hanno bisogno di tanto da questo punto di vista: di comunicazione, di informazione, di cambiamento culturale epocale; che dicono che in fondo non c'è tutta questa necessità di una copertura assicurativa della responsabilità civile per un avvocato o che, in fondo, siccome la giurisprudenza spesso e volentieri ci dice che c'è la responsabilità ma non c'è danno, tutta questa fretta di andare all'assicurazione obbligatoria, forse non c'è. Così come di alcuni assicuratori che hanno, alla luce di questa incertezza, creato prodotti come l'Assicuratrice Milanese , fatemelo ripetere perché è chiaro che è stato un esempio emblematico di come non si fa assicurazione in questa materia, che hanno sfruttato, nell'incertezza nella scarsa conoscenza dei propri rischi professionali da parte dei singoli avvocati e dell'impossibilità, a oggi, di fare un esatta valutazione dei rischi e quindi, di determinarne il valore economico e quindi, di assicurarli. Hanno sfruttato questa confusione per proporre prodotti improponibili a prezzi improponibili. Detto ciò, io mi volevo soffermare sulla seconda parte del libro perché, è vero che, ripeto, ringraziando ancora tutti quelli che hanno collaborato, è un libro sulla responsabilità civile ma, proprio perché è un libro sulla responsabilità civile della categoria l'anello di congiunzione fra responsabilità e assicurazione è che il rischio passa per un altro aspetto fondamentale che è l'organizzazione della nostra attività professionale. Che sia in forma individuale, che lo studio si chiami Studio dell'Avvocato Mario Rossi, o che sia in forma associata nelle varie forme fino alla società con tutti i dubbi che presentano le attuali forme giuridiche che sono state benissimo spiegate e poste dall'avvocato Borlasca e da tutti gli altri collaboratori dello studio, l'organizzazione non è più un aspetto che può essere sussidiario, complementare, eventuale nell'esercizio dell'attività professionale. Noi dobbiamo dedicare la maggior parte del nostro tempo alla nostra attività intellettuale perché noi siamo professionisti con tratto d'opera professione intellettuale. E su questo non c'è dubbio. Che sia fatto in forma individuale, associata, impresa nel senso di organizzazione d'impresa, ma siamo comunque dei professionisti, facciamo una professione intellettuale. Bene, ma tutto questo poi ha un corollario di una serie di attività immense che, se oggi non avessimo un'organizzazione,

porterebbero via il 90% del nostro tempo. E purtroppo molti colleghi che non hanno ancora chiaro questo e dedicano la maggior parte del tempo a fare le fotocopie dei documenti, o a preparare il fascicolo. L'organizzazione imposta dalla tecnologia, imposti dalla normativa cogente, imposta dall'internazionalizzazione della nostra professione, cioè noi non possiamo continuare a pensare di essere avvocati che abbiamo come unico riferimento la corte suprema di Cassazione. La nostra attività viene svolta in Italia anche da avvocati che vengono da altri paesi, abbiamo necessità di utilizzare modelli organizzativi e strumenti che sono indispensabili. Se poi qualcuno ritiene che questa organizzazione e poi la dimensione, perché attenzione, ci sono difficoltà, costi da sostenere per poter gestire questa organizzazione. se questa attività può essere fatta anche nel rispetto di procedure standardizzate e di procedure che permettono a chiunque Mette mano nel fascicolo o entra in uno studio per la prima volta, i giovani soprattutto, a lavorare di poter sapere cosa deve fare, con quale organizzazione del proprio lavoro , del proprio tempo. e quindi, con un risultato che gli permette di concentrarsi sulla cosa primaria, che è l'attività intellettuale, dando il minimo spazio delle regole che sono tutte scritte che lasciano poco spazio a quegli errori che stamattina il professor Del Prato, l'ha detto più volte, danno luogo a responsabilità anche senza danno. Ma il non essere andato in udienza è una negligenza che comporta responsabilità che oggi la Suprema Corte dice che non dà luogo a risarcimento del danno perché non c'è nesso causale e la prognosi postuma sul risultato finale. Vedete quello che è successo in responsabilità sanitaria. Noi rischiamo di avere, poi, un incremento di sentenze in cui ci sia "responsabilità = danno". Ma c'è un altro strumento che, è stato citato anche questo, mi piace molto perché è una suggestione importante e cioè che la responsabilità porta, al di là del rapporto fiduciario incrinato fra il legale e il proprio cliente, la possibilità di recesso. E se il codice deontologico ci impone tutte quelle regole a specchio, i clienti - leggendo il codice deontologico - ci possono addebitare una serie d'inadempimenti del nostro mandato che non sono soltanto quelli che provocano un danno, ma che porteranno la risoluzione.

E c'è un aspetto non minimale che è quello delle mercédi che noi dobbiamo percepire per il nostro lavoro, dovute sempre e comunque? No, calma, l'adempimento c'è stato, non c'è stato altro danno o conseguenza? Perfetto, però la tua parcella viene messa in discussione dal recesso o dalla risoluzione del contratto. L'organizzazione è quindi, il futuro dell'attività professionale per i colleghi giovani che respirano una certa aria, negli studi organizzati è la regola. la stragrande maggioranza dei giovani avvocati non hanno idea di cosa sia e questo è un problema culturale e su quello si devono impegnare, eccome, le associazioni: la Cassa Forense, il Consiglio Nazionale Forense, gli ordini professionali, l'OUA. Se non si fa cultura su questo non c'è consapevolezza che l'organizzazione è l'unico modo per limitare i rischi e se non prendono conoscenza dei rischi professionali che corrono, e qui c'è un altro aspetto fondamentale che è quello dell'obbligo assicurativo; stamattina è stato detto solo di sfuggita, l'obbligo assicurativo, il primo in Italia fu la legge del 24 dicembre 1969, l'assicurazione obbligatoria. L'obbligo assicurativo va a tutelare il patrimonio dell'assicurato, ma soprattutto tutela i danneggiati. Noi abbiamo i clienti che devono rivolgersi doppiamente con fiducia ai nostri studi, a quelli che sono assicurati, perché dicono: "È uno studio bravo, ma siccome può succedere (?) è anche assicurato, io sono tranquillo che, se commettono un errore, posso essere risarcito". Allora, la tutela del danneggiato non è secondaria nell'entrata in vigore dell'obbligo assicurativo e noi dobbiamo porci il problema che, se siamo professionisti a tutto tondo, dobbiamo avere coscienza dei nostri rischi, coscienza di poter sbagliare e coscienza di dover rispondere ai nostri clienti anche degli errori che facciamo. Poi, chi dice: "Se c'è l'assicurazione, tanto, posso chiedere risarcimento"; io penso che questo sia un argomento troppo pertinente, soprattutto quando ci si rivolge a studi importanti dove ci sono molti soci e sono in grado, sempre, di rispondere anche con il proprio patrimonio. Per concludere, perché dobbiamo prendere coscienza dei nostri rischi professionali, dell'esistenza dei rischi, della necessità di governare i rischi? Perché, altrimenti, non solo non riusciremo a limitare gli errori che facciamo, ma

avremo un costo delle assicurazioni sempre più alto. Allora, l'obbligo assicurativo deve entrare in vigore, speriamo, entro la fine dell'anno, è stato detto pubblicamente. Ma noi abbiamo pochi mesi ancora. Abbiamo necessità che tutta la categoria, che tutti gli avvocati prendano coscienza dell'esistenza dei rischi, della necessità di assicurarsi, dell'importanza dell'organizzazione e, dall'altra parte, c'è una sfida che, a questo punto, ricade sugli assicuratori, così do la palla all'amico Massimo Michaud e a tutti i suoi ospiti della tavola rotonda degli assicuratori e cioè sulla necessità che l'assicuratore faccia altrettanto bene il suo mestiere, mettendo in condizione, ovviamente, gli assicuratori che sono sul mercato devono cominciare a considerare la responsabilità e la valutazione dei rischi professionali non come parametrabile solo al reddito dello studio o al numero degli avvocati che ci sono dentro, ma a una conoscenza approfondita dei rischi professionali della nostra professione e quindi, a una mappatura dei rischi, a una valutazione dei rischi. È chiaro che questo necessita di una base storica di dati che non hanno e quindi, la sfida, nell'entrata in vigore dell'assicurazione, sarà: " ma quello che c'è stato fino ad adesso, in fono il 30-40% degli avvocati hanno una copertura già oggi, e quindi, già ci sono i sinistri, già ci sono le cause perse e i risarcimenti pagati. Quali sono i modelli che gli assicuratori potranno usare, dovranno usare per metterli a disposizione, in maniera trasparente, degli assicurati, cioè di noi avvocati, per poter poi differenziare i rischi e quindi, in maniera che rispetti il principio di eguaglianza, per essere banali? A rischio diverso, polizza diversa. Quanto noi dobbiamo collaborare e quanto gli assicuratori, dall'altra parte, ci devono spiegare, Perché loro lo sanno, quali sono gli strumenti per la mappatura dei rischi? Questo si chiama risk menagement, ne abbiamo parlato due anni fa, e solo avendo una piena coscienza dei rischi, di quanto gravano, di quanto valgano e di quanto pesano nei costi della nostra attività possiamo anche renderci conto di com'è importante, nella formazione e nell'organizzazione dei nostri studi, avere feedback; sapere quanti sinistri si verificano in un certo tipo, non abbiamo idea; che tipo di responsabilità vengono fatte valere; quali comportano un risarcimento del danno o soltanto la dichiarazione di responsabilità; cosa succederà nel risarcimento del danno morale; cosa succederà nel risarcimento del danno anche in assenza di conseguenze economiche patrimoniali per adempimento del contratto; insomma, abbiamo tanto da fare su questa strada e gli assicuratori che questo fanno debbono, ovviamente, offrirci dei modelli e darci delle soluzioni che permettano alla categoria di crescere la propria cultura del risk menagement nella gestione dell'attività professionale, per questo invito Massimo Michaud e tutti i suoi ospiti a salire sul palco per parlarci proprio di questo, grazie.

TAVOLA ROTONDA

<u>Il Risk management nella professione forense: il ruolo degli Assicuratori</u>

Intervengono:

• **Dott. Simone Amati**
Account Relationship Manager AIG Europe Limited - Rappresentanza Generale per l'Italia

• **Dott. Carlo Coletta**
CEO Swiss Re Italy

• **Dott. Elena Comelli**
Head of Professional Indemnity Zurich Insurance plc

• **Dott. Michele Corbo**
Head of Property and Casualty Retail No Motor Generali Italia

• **Dott. Roberto De Palma**
Underwriting Manager – Financial Lines Insurance XL Catlin

• **Dott. Maurizio Ghilosso**
Amministratore Delegato DUAL Italia

• **Dott. Simone Jurina**
Business Development & Marketing Manager QBE Italia

• **Dott. Giorgio Moroni**
Professional Services Team Manager e Consigliere di Amm.ne AON S.p.A.

• **Dott. Vittorio Scala**
Country Manager & General Representative Lloyd's Italian Office

Modera: Massimo Michaud
Amministratore Acqua S.r.l.

Massimo Michaud, Amministratore Acqua S.r.l

Non so se vi è mai capitato di scoprire che lavorate tanti anni con una persona vicina a voi, di aver fatto un sacco di cose da un punto di vista professionale e poi un giorno o una sera uscite a prendere qualcosa da bere e questa persona vi racconta delle cose assurde della sua vita che non avreste mai immaginato. Non pensate cose strane ma tendenzialmente noi siamo molte volte a contatto gli uni con gli altri, però non riusciamo necessariamente a sapere delle cose che sono importanti. Perché dico questo? Perché secondo me oggi gli organizzatori, ASLA, AON e Insurance Skills Jam, ci hanno fatto un regalo molto importante, hanno preparato e predisposto qui attorno a me un pannel di rappresentanti del mondo assicurativo che possono spiegarci e farci capire bene una serie di cose, innanzi tutto ci possono dare un panorama praticamente completo del mercato assicurativo o quasi, (abbiamo qui una rappresentanza vastissima) e secondo possono aiutarci a comprendere o almeno ad avere cognizione del punto di vista di chi svolge la professione assicurativa con cui quindi, la professione forense si deve confrontare per capire bene come ragionano, come funzionano, quali sono, come ricordava prima Ferraro, i criteri di valutazione del rischio, quanto conta l'organizzazione professionale di uno studio. Se uno studio si organizza e mette in piedi delle procedure conta o non conta ai fini del costo di un'assicurazione? Quali servizi assicurativi possono esistere per aiutare uno studio professionale, non solo nel momento in cui si manifesta il sinistro, ma anche per la prevenzione dei sinistri? Qual è la sostenibilità dell'attività assicurativa?
Qualcuno ha richiamato l'assicurazione della medical mal-practice e sono temi, come voi sapete e spesso viene valutata la sostenibilità di questo tipo di assicurazione. Come facciamo a fare in modo che un'assicurazione obbligatoria della professione forense non finisca per avere problemi di sostenibilità? Sostenibilità per gli studi, che non devono pagare troppo e sostenibilità per gli assicuratori, che non possono lavorare in perdita. Questi sono i temi che oggi cerchiamo di affrontare su questo tavolo e cerchiamo di affrontare facendo due sessioni, siamo dieci colleghi, una sessione i primi cinque e una sessione i secondi cinque e vi proporrei di partire dal punti di vista del broker. Dal punto di vista del broker perché, secondo me, è una professione estremamente interessante perché si pone, da una parte, al servizio e a tutela del cliente, dall'altra parte però professionalmente conosce il mondo delle compagnie; quindi, volevo chiedere a Giorgio Moroni di AON di aiutarci ad avere, Giorgio ha un bellissimo curriculum di pubblicazioni di gestione di tematiche di rischio importanti, ma soprattutto, lo conoscete e molti di voi lo conoscono molto meglio di me, a me ha colpito il fatto che si è laureato in Filosofia infatti, te l'ho detto prima, questo ci aiuta, magari, ad avere anche una visione di insieme.

Dott. Giorgio Moroni, Professional Manager Service Team Menager e Consigliere di Amm.ne AON S.p.A.

Grazie Massimo. Io sono lieto che mi venga inizialmente data la parola in una riunione così importante come quella che si è rivelata essere quella di oggi. Stamattina è stata veramente una mattinata molto ricca anche di annunci, d'informazioni e di osservazioni, venga data la parola ad un broker. C'è stato un simpatico siparietto ieri o l'altro ieri su questo e io ho riaffermato la differenza fondamentale che c'è tra broker e intermediario. E poco prima un carissimo amico qui presente, Michele, mi ha dato il libro di Gianrico Carofiglio con parole precise e, in effetti, la precisione delle parole fa parte del breviario di scrittura civile e, sicuramente, la certezza del linguaggio non può che aiutarci nella soluzione di problemi complessi come quelli di cui ci stiamo occupando. In effetti, il broker non è intermediario, si usa la parola "broker" perché non esiste una parola italiana che possa rendere il significato di broker, come "sport", qualcuno di voi è in grado di trovare una parola italiana che renda il significato di "sport"? Nessuno quindi, usiamo "broker". Chi è il broker? Il broker è il rappresentante della domanda. Detto questo io vorrei iniziare ponendo un problema che mi stupisce molto come non venga ottusamente presentato alla discussione quando si parla di obbligo assicurativo. Ed è quello che riguarda l'imposta di legge applicata alla responsabilità civile che è del 22,25%. Pertanto, quando si dice, oggi si è detto più volte, il problema è quello dei costi,

’assicurazione della medical mal-practice e sono temi, come voi sapete e spesso viene valutata la sostenibilità di questo tipo di assicurazione. Come facciamo a fare in modo che un’assicurazione obbligatoria della professione forense non finisca per avere problemi di sostenibilità? Sostenibilità per gli studi, che non devono pagare troppo e sostenibilità per gli assicuratori, che non possono lavorare in perdita. Questi sono i temi che oggi cerchiamo di affrontare su questo tavolo e cerchiamo di affrontare facendo due sessioni, siamo dieci colleghi, una sessione i primi cinque e una sessione i secondi cinque e vi proporrei di partire dal punti di vista del broker. Dal punto di vista del broker perché, secondo me, è una professione estremamente interessante perché si pone, da una parte, al servizio e a tutela del cliente, dall’altra parte però professionalmente conosce il mondo delle compagnie; quindi, volevo chiedere a Giorgio Moroni di AON di aiutarci ad avere, Giorgio ha un bellissimo curriculum di pubblicazioni di gestione di tematiche di rischio importanti, ma soprattutto, lo conoscete e molti di voi lo conoscono molto meglio di me, a me ha colpito il fatto che si è laureato in Filosofia infatti, te l’ho detto prima, questo ci aiuta, magari, ad avere anche una visione di insieme.

Dott. Giorgio Moroni, Professional Manager Service Team Menager e Consigliere di Amm.ne AON S.p.A.

Grazie Massimo. Io sono lieto che mi venga inizialmente data la parola in una riunione così importante come quella che si è rivelata essere quella di oggi. Stamattina è stata veramente una mattinata molto ricca anche di annunci, d’informazioni e di osservazioni, venga data la parola ad un broker. C’è stato un simpatico siparietto ieri o l’altro ieri su questo e io ho riaffermato la differenza fondamentale che c’è tra broker e intermediario. E poco prima un carissimo amico qui presente, Michele, mi ha dato il libro di Gianrico Carofiglio con parole precise e, in effetti, la precisione delle parole fa parte del breviario di scrittura civile e, sicuramente, la certezza del linguaggio non può che aiutarci nella soluzione di problemi complessi come quelli di cui ci stiamo occupando. In effetti, il broker non è intermediario, si usa la parola “broker” perché non esiste una parola italiana che possa rendere il significato di broker, come “sport”, qualcuno di voi è in grado di trovare una parola italiana che renda il significato di “sport”? Nessuno quindi, usiamo “broker”. Chi è il broker? Il broker è il rappresentante della domanda. Detto questo io vorrei iniziare ponendo un problema che mi stupisce molto come non venga ottusamente presentato alla discussione quando si parla di obbligo assicurativo. Ed è quello che riguarda l’imposta di legge applicata alla responsabilità civile che è del 22,25%. Pertanto, quando si dice, oggi si è detto più volte, il problema è quello dei costi, anche la stessa rappresentante del ministero ha affermato questo principio: noi dobbiamo badare ai costi, il costo per la professione. Un quarto del costo è un’imposta di legge e allora va detto, perché su questo andrebbe fatta un’indagine specifica che a mio parere potrebbe portare a delle conclusioni interessanti per tutti, è l’imposta di legge più alta al mondo. In Inghilterra credo che sia il 5%, ci sono paesi in cui non c’è imposta. Alcuni di voi sanno che questa imposta così elevata è frutto di una serie di aumenti provocati da stati di calamità contingenti nel nostro territorio? Perché non rimettere mano? Invece che perseguire la strada impossibile, questo va detto subito, dell’obbligo a contrarre da parte del mercato assicurativo, perché questa è una strada impercorribile quindi, è inutile, perdiamo del tempo se discutiamo di questo, sarebbe preferibile se il legislatore, se la volontà politica quindi, si ponesse il problema di ridurre questa tassa abnorme che, ripeto, corrisponde a un quarto del costo, qualsiasi esso sia. E questo è il primo tema. Non dobbiamo dimenticarci di questo quando discutiamo di obbligo assicurativo, la riduzione, per esempio, potrebbe riguardare tutti i contratti soggetti all’obbligo.

Questa è una tavola rotonda, mi sentirei di dire, plenaria; è rappresentato, non tutto ma, quasi tutto il mercato assicurativo più importante che operi in questo paese, però questo mi porta anche ad un’altra considerazione, io ritengo che questa tavola non sarebbe così plenaria, anzi sarebbe vuota,

se ci si trovasse di fronte ad un convegno dedicato all'RC professionale delle professioni sanitarie; penso che tutti presenti scomparirebbero, quasi tutti.
Questo, cosa vuol dire? Che il rischio delle RC professionale degli avvocati è un rischio che è sexy cioè che riscuote l'interesse da parte del mercato assicurativo quindi, questa è una buona notizia. Il mercato assicurativo è, quindi, molto interessato ad assicurare gli avvocati perché, per il momento almeno, il rischio professionale della responsabilità della professione forense è un rischio che va abbastanza bene, ma attenzione, chi è che dice che il rischio va abbastanza bene? Chi lo dice? Perché c'è anche chi può dire che va abbastanza male. in realtà non ci sono dati ed è questa la prima provocazione che lancio, esiste una statistica della professione forense? No, non esiste perché in realtà sono molti gli assicuratori che assicurano l'RC professionale della professione forense, sono moltissimi, quindi ci sono moltissime convenzioni, come è stato ricordato oggi, ma c'è una pratica che, come broker, quindi, rappresentante della domanda io riscontro quotidianamente, che noi riscontriamo avendo a che fare l'offerta e quella che possiamo definire come opacità, una pratica abbastanza opaca da parte degli assicuratori in tema di condivisione delle statistiche; come se le statistiche fossero una proprietà. Dovremmo discutere se lo sono, se non lo sono o se, invece, è solamente un'abitudine locale, una forma di arretratezza culturale rispetto a un rischio come quello del RC professionale che si basa, fondamentalmente, sulle riserve, perché è questo il punto; perché se i sinistri fossero liquidati velocemente non ci sarebbe alcun problema, evidentemente, al rilascio delle statistiche. Il tema è un altro, è che la velocità media di liquidazione di un sinistro di RC professionale può essere definita nei 5-7 anni, un tempo abbastanza lungo e si arriva anche oltre i dieci e anche quindici anni. Noi gestiamo un programma assicurativo che dopo sedici anni non è stato ancora chiuso, ci sono ancora un certo numero di sinistri in questo programma che sono aperti.
Il tema delle riserve e quindi, della condivisione delle riserve è fondamentale, è un tema che io mi auguro che auspico che tutti quelli che interverranno cerchino di affrontare in qualche modo.
Si è discusso oggi di claims made e di loss occurrence. Io dirò solo una cosa siccome è giunto il momento di affermare la superiorità pragmatica della claims made rispetto alla loss occurrence cioè, perché attardarsi a discutere ancora sulla necessità (beh io credo che poi l'intervento della professoressa Volpe Putzolu sia stato definitivo, abbia ricostruito la nascita dell'equivoco e quindi dell'incertezza che sta alla base di certe pronunce della suprema Corte). La claims made è superiore da un punto di vista fattuale, da un punto di vista pragmatico e lo è anche dal punto dell'efficacia perché, in effetti, consente all'assicurato di far fronte a un eventuale sinistro con massimali e con condizioni che sono all'altezza del momento in cui la richiesta di risarcimento perviene. Vorrei solamente aggiungere che, sono diversi anni che mi occupo di RC professionale, io ricordo come negli anni novanta, per esempio, come alcuni assicuratori che assicuravano gli RC professionali di alcune professioni si chiamavano Gerling e Wappen, oggi su base loss occurence, oggi un assicurato su base loss occurrence dovrebbe occuparsi , inizialmente, di andare a trovare dove stanno Wappen e Gerling quindi, io vorrei che il convegno di oggi costituisse una sorta di lapide definitiva sulla loss occurrence. Io aggiungo altri due elementi, il primo è questo: secondo la mia personale esperienza, la nostra personale esperienza come società, l'etica dell'obbligo introduce un'innovazione formidabile rispetto al passato perchè i programmi assicurativi possono avere lunga vita, perché ci possa essere continuità, è necessario stabilire relazioni tra assicurato e assicuratore che li vedano stare dalla stessa parte del tavolo ovvero, assicurato assicuratore devono diventare partner di un unico processo. Perché questo accada è evidente che ci deve essere una condivisione delle modalità di difesa, ci deve essere una condivisione delle modalità gestionali dei sinistri e poi, infine, delle stesse statistiche. In effetti, questa specialità del rischio lo consente, dà la possibilità che assicuratore e assicurato si difendano assieme nei confronti delle richieste sempre più temerario del reclamante; quindi, è questa la sfida dei prossimi mesi e dei prossimi anni. L'ultimo elemento che ricordo è questo: si è parlato oggi di polizza collettiva, non è una cosa semplice, sarà il risultato

di un processo abbastanza lungo, però va ricordato che se è vero che al di là della difesa del patrimonio del professionista l'RC professionale va a coprire il cliente anzi, l'origine dell'obbligo assicurativo è esattamente questo, cioè, in realtà, l'obbligo assicurativo è stato introdotto anche tardivamente in questo paese come adempimento di una normativa europea in materia ed è una normativa che è quella che, appunto, va a proteggere l'utente, paziente, consumatore, cliente… Noi abbiamo due problemi, il primo è che l'assenza di una copertura assicurativa è un illecito disciplinare quindi, teoricamente, un professionista, un avvocato privo di copertura assicurativa dovrebbe essere sospeso, non dovrebbe esercitare e quindi, questo vuol dire che qualcuno dovrebbe controllare, controllare che cosa? Non solo la presenza di una copertura assicurativa, ma anche la natura di quella copertura assicurativa. E cioè l'esistenza di clausole quali quelle che saranno previste approvando il decreto ministeriale di cui si è parlato oggi, ovvero il 250000 mila, 250000 no perché ci sono gli studi associati però, parliamo di almeno 100000 mila contratti da esaminare uno per uno ed è impossibile. Questo vuol dire 100000 contratti da verificare con una competenza assicurativa da parte degli ordini locali, degli ordini territoriali. Impossibile, evidentemente, quindi, questo è un problema che va affrontato e che, certamente, la polizza collettiva può aiutare a risolvere, perché da questo punto la polizza collettiva vanifica la necessità di un controllo.
Secondo elemento: nell'ambito di una polizza collettiva, per le dimensioni di premio che può acquistare, è possibile prevedere la copertura delle circostanze note, ho detto "è possibile", però bisogna vedere a che prezzo, però è un tema che può essere affrontato perché nel momento in cui si cura e nel momento in cui, lo si è ricordato oggi, deve essere fatta una dichiarazione, se si è a conoscenza o meno di circostanze note, va da se che le circostanze note o i reclami già arrivati sono comunque esclusi dalla copertura assicurativa. Questo, quindi, determina un vuoto della copertura e quindi, un'inadempienza rispetto a quello che è l'obbligo assicurativo, la polizza assicurativa, tendenzialmente, risolve questo problema.
Terzo e ultimo elemento: il recesso. Effettivamente, ci possono essere dei contratti offerti su base individuale, completi dal punto di vista normativo, ci possono essere dei contratti a costo sostenibile ma questi contratti, a seguito di sinistri, giustamente e legittimamente possono essere oggetto di recesso da parte dell'assicuratore quindi, un professionista, in presenza di un contratto disdetto, avrà delle difficoltà enormi a trovare un'altra copertura assicurativa. Anche questo problema può essere tendenzialmente risolto da una polizza collettiva. Io per il momento mi fermerei qua.

Massimo Michaud
Fantastico. Allora, Giorgio Moroni ci ha posto tutta una serie d'interrogativi e poi sono interrogativi anche interessanti alle compagnie. Adesso sentiremo a turno I. G. Zurich e QBE che ci incominceranno a rispondere su queste sollecitazioni, [e cioè su] come fanno loro a valutare il rischio e se sono d'accordo a entrare in una condivisione di dati, se e come loro pensano di fare una valutazione perché, ricordiamoci, è abbastanza importante che le persone che stanno qui capiscano come vengano valutati i rischi della professione e i rischi della responsabilità.
Però, prima di fare questo, io avevo una curiosità, siccome a pranzo qualcuno mi aveva chiesto:
" ma sul loss occurrence e claims made come la pensa la sala?", io adesso vi faccio tre domande: chi è favorevole alla claims made? Chi è favorevole alla loss occurrence? E chi non sa? E vorrei un'alzata di mano da parte vostra, così riesco a capire. Perché io ho detto: "no no, ho preso una certa opinione ma volevo sapere come la pensate". Allora, chi è favorevole alla clausola claims made? Ok. Chi è favorevole alla clausola loss occurrence? Ok, quindi oggi è stato molto… il funerale che chiede Giorgio Moroni si può fare. Chi non sa? Chi si riserva di approfondire le cose. Benissimo. Grazie mille.
Allora, sembrerebbe che questi messaggi ripetuti che diamo da stamattina sulla clausola claims made siano passati, questo è un sospiro di sollievo per molti assicuratori.

A questo punto darei la parola a Simone Amati. Simone Amati è account Relationship Manager di AIG Europe – Rappresentanza Generale per l'Italia. Prego.

Dott. Simone Amati, Account Relationship Manager AIG Europe Limited – Rappresentanza Generale per l'Italia.

Buongiorno a tutti. Richiamando le parole di Giorgio noi rappresentiamo un po' il lato sexy del mercato. Lascio un po' a voi la riflessione.

Entrando un attimino sull'aspetto tecnico, io prima, mentre ero seduto e ascoltavo attentamente, mi sono segnato alcune parole, ho sentito parlare di risk management, di organizzazione, di dimensione, di struttura, di consapevolezza, "tanto c'è l'assicuratore", "governare i rischi" e l'ultima è "reddito dello studio". Queste parole che sono state dette dall'avvocato prima di noi le vorrei mettere un attimo in relazione con l'esperienza pratica che noi, in compagnia, in base alla nostra esperienza abbiamo. Farei una prima suddivisione fra ciò che è uno studio legale associato, strutturato, piuttosto che quello che forse è il tessuto sociale abituale quindi, il piccolo studio. Uno si potrebbe immaginare che il grosso studio, (quindi, che ha un profilo di rischio particolarmente elevato, quindi operante in operazioni di acquisizioni di aziende, piuttosto che contenzioso di diritto amministrativo e così via), possa, in realtà, rappresentare un rischio rispetto maggiore ad altre realtà. Invece, la nostra pratica, la nostra esperienza, ci porta a dire qualcosa di leggermente diverso, ci porta a dire, per esperienza maturata all'interno della mia compagnia e in svariati anni, che il rischio, la pericolosità è principalmente legata a quegli studi o quelle realtà che sono sottodimensionate. Pensiamo, per esempio, a studi di avvocati fatti da un avvocato e da un collaboratore, da un avvocato e da una segretaria. Qui il concetto di risk management è, oggettivamente, un concetto spesso trascurato e questo è quello che genera le principali richieste di risarcimento, i principali danni. Se devo pensare ai primi cinque o sei sinistri, in termini di valore, che abbiamo vissuto come I. G. negli ultimi dieci anni, in realtà, mi vengono, generalmente, da piccoli studi (io intendo per piccoli studi quelli con un fatturato sotto i 250000 euro, tendenzialmente) e sinistri che possono essere con importi superiori quindi, con spese superiori al mezzo milione di euro. Questo è, più o meno, il parametro che vi voglio dare. E i danni che abbiamo vissuto sono quelli magari inaspettati per un professionista che lavora da svariati anni, da svariati decenni. Per esempio, spessissimo, l'avere un'agenda cartacea dove annotare le varie scadenze prima o poi qualcosa succede; avere una struttura in cui c'è un avvocato ed una persona che fa tutta quella che è l'attività che gira intorno al contenzioso dell'avvocato, a lungo andare determina un problema; in tantissimi altri casi abbiamo avuto delle esperienze negative quando, per esempio, c'è una malattia, c'è un infortunio, non dell'avvocato ma di chi assiste l'avvocato nella sua attività, non ha potuto depositare l'atto in tempo; quindi, quello che è un po' la riflessione è che, spesso, si sente dire che questi assicuratori sono maggiormente concentrati sulla pericolosità del grande studio e trascurano un po' i piccoli professionisti, le realtà tendenzialmente familiari. In realtà, il nostro approccio, poi è chiaro che un'azienda vive di esperienze e quindi, ha gli approcci in funzione delle proprie esigenze. La nostra esperienza ci porta a prestare molta attenzione soprattutto per queste realtà rispetto alle altre. Lo studio che fattura svariati milioni di euro, strutturato, dove ci sono tanti avvocati o personale amministrativo di supporto, può succedere ma non questa tipologia di danno.

Altri aspetti che vengono valutati sono sicuramente la sinistrosità pregressa però, probabilmente, con una luce leggermente diversa da quella che potete immaginare, nel senso che capita spesso di vedere uno studio legale esente da sinistri per un decennio, per un quindicennio, quindi, non ha avuto difficoltà e poi arriva un sinistro, magari anche estremamente importante. Viceversa, in altre circostanze abbiamo degli studi di avvocati che hanno tanti piccoli sinistri quindi, non arrivano a quella soglia di preoccupazione, ma sono seriali, chiamiamoli così. La preoccupazione non è verso

il sinistro estremamente importante, ma dove non c'è dietro una storia. La mia personale preoccupazione nasce dal seriale perché vuol dire che c'è qualcosa che non va, nel risk management, come ho accennato prima, piuttosto che nell'approccio verso il cliente; nella gestione del contenzioso, se si parla di contenzioso; quindi, ci sono tanti aspetti che vengono valutati ma questi due che ho accennato sono quelli che, per esperienza, mi fanno dire che, effettivamente, dobbiamo prestare una maggiore attenzione.

Massimo Michaud
Grazie dottor Amati.

Dott.ssa Elena Comelli, Head of Professional Indemnity Zurich Insurance plc
Grazie per la presenza e per gli interessantissimi spunti emersi in mattinata. Partirei dalla seconda domanda quindi, dalla valutazione del rischio. Quali sono gli elementi che in Zurich conserviamo valutando una polizza assicurativa. Condiviso moltissimo quanto appena detto dal collega Amati quindi, la percezione, più che di percezione parlerei di evidenza del fatto che, a volte, si tende a sottovalutare il rischio del piccolo studio o del singolo avvocato, vedendo con maggior timore e maggior attenzione il grande studio che, in realtà, per i motivi che ci avete raccontato benissimo stamattina e nel primo pomeriggio, ha una consapevolezza del rischio e una gestione della propria organizzazione interna tale da ridurre il rischio. Difatti, poi, la percezione, se vogliamo immediata e superficiale, viene ribaltata.
Io partirei da un concetto forse banale da cui però è necessario ripartire nel presente. L'assicurazione cos'è? L'assicurazione è il trasferimento del rischio da un assicurato a un assicuratore. Di che rischio stiamo parlando nel caso della responsabilità professionale? Stiamo parlando di un rischio che è, evidentemente, di natura finanziaria; trasferisco all'assicuratore il rischio che il mio patrimonio venga messo in discussione da un errore, da una leggerezza, da una svista fata durante la mia attività, ma trasferisco anche un rischio reputazionale, lo si è detto molto bene poco fa, il fatto stesso di poter contare su una copertura assicurativa adeguata, con un massimale capiente, con una compagnia solida alle spalle, mi permette di potermi presentare al mio cliente dicendo: "io non sbaglierò mai, ma se anche dovessi sbagliare stai tranquillo che non sarai lasciato da solo". E quindi, quello che ne consegue è che il terzo elemento di rischio che viene trasferito è la tutela e il mantenimento della clientela.
Questo punto di partenza, apparentemente banale, che però deve essere all'origine di tutto.
Come si trasferisce poi nella valutazione del rischio da parte dell'assicuratore? L'abbiamo appena detto, il rischio peggiore è quello di frequenza mentre, invece, il sinistro è importante, il sinistro severo spaventa meno l'assicuratore in fase di valutazione. È chiaro che nessun assicuratore è contento di pagare un milione, due milioni, cinque milioni di euro, però è altrettanto evidente che, là dove la richiesta di risarcimento sia importante, derivi, magari, da un'attività particolarmente importante e particolarmente rischiosa; anche il coinvolgimento dello studio, il coinvolgimento dell'assicurato nella gestione del danno sarà necessariamente maggiore per i motivi che abbiamo appena detto. Viceversa, i piccoli sinistri, la frequenza, o anche i piccoli sinistri singoli fatti però da singoli assicurati che hanno, magari, una minore o scarsissima consapevolezza del rischio, l'agenda cartacea è proprio l'esempio classico di come si sottovaluti quello che è il resto dell'organizzazione. Dicevo, il piccolo sinistro è quello sul quale spesso si perde un pochino l'attenzione e che rischia, invece, di portare gli andamenti tecnici delle compagnie e quindi, indirettamente, il corso assicurativo per la categoria a lievitare. È evidente che, pur volendo ricercare la soluzione assicurativa più idonea e migliore adeguata a ciascun assicurato, non si può pensare che l'assicuratore valuti, caso per caso, i singoli assicurati, per cui è inevitabile che, soprattutto nel caso delle realtà più piccole, si cerchino soluzioni il più possibile standardizzate, cercando anche in

quella fascia di mercato, in quella fascia della categoria professionale con la mutualità che dovrebbe essere alla base della sostenibilità del rischio assicurativo. A fronte di questo però c'è un altro elemento importante, io sono rimasta veramente colpita e positivamente impressionata di come la consapevolezza dell'organizzazione della gestione del rischio sia emersa stamattina. Per noi, nel momento in cui ci interfacciamo con studi importanti e studi organizzati, il tema della valutazione del rischio. e quindi, quel confronto schietto che citava prima Giorgio Moroni tra assicurato e assicuratore con la collaborazione io non me lo aspetto soltanto nella fase del sinistro, me lo aspetto anche nella valutazione, con il supporto necessario del broker e del consulente dell'assicurato. Il fatto di andare a indagare le aree di attività in cui esercita lo studio; piuttosto che le modalità di gestione e di organizzazione del lavoro all'interno dello studio; piuttosto che lo stesso fatto di capire in quali paesi europei, piuttosto che extraeuropei opera lo studio, diventa un elemento fondamentale, non solo per l'assicuratore per dire: "ok, in questo caso devo applicare un premio più alto piuttosto che più basso, una franchigia più alta piuttosto che più bassa", ma può diventare in alcuni casi anche una guida, o almeno questo è il nostro auspicio, per l'assicurato per organizzare, magari diversamente, la propria attività oppure comprendere che un determinato rischio che pensava di soffrire in realtà non lo sta correndo. Rubo solo un minuto per un esempio velocissimo. Un paio di settimane fa, trattando con uno studio legale sicuramente importante, già nostro cliente, mi chiede di estendere la copertura alla territorialità Stati Uniti – Canada, sappiamo benissimo tutti che quello è un punto molto delicato su cui, evidentemente, anche l'assicuratore applica una maggiore cautela. Approfondendo la questione, lo posso fare perché non sto parlando di uno studio piccolino, non sto parlando di un grandissimo studio ma di uno studio che sta crescendo e si sta evolvendo, mi rendo conto che, in realtà, il mio cliente sta lavorando sì con aziende statunitensi, però con rappresentanze italiane; quindi, la gestione del contratto e quindi, la gestione del reso avviene in Italia. Se non avessi approfondito quest'aspetto, avrei applicato al mio cliente sicuramente una franchigia più alta e avrei chiesto un premio molto più elevato. Il fatto, invece, di poterci interfacciare, di poterci chiarire, ha permesso a me di non caricare un rischio che non stavo correndo e al mio assicurato di pagare meno premio perché non sarebbe andato a pagare un rischio che non sta correndo.

Massimo Michaud
Dottoressa, su questo punto, che cosa ne pensa di questo discorso che faceva prima Moroni sulla condivisione delle statistiche dei dati

Dott. Elena Comelli, Head of Professional Indemnity Zurich Insurance plc

È una sfida importante. Il punto di partenza dovrebbe essere, innanzitutto, l'omogeneità delle statistiche perché se anche ognuno di noi dovesse condividere i propri dati probabilmente, non so fino a che punto sarebbero confrontabili. Evidentemente, è un percorso che si deve avviare, però non è un percorso immediato e deve trovare il consenso di tutti gli attori intorno al tavolo.
Benissimo. Che cosa blocca le compagnie da fare questo percorso? Cioè, nel campo della responsabilità civile ci sono spesso dei sinistri senza seguito e quindi, ci sono dei dibattiti enormi se un sinistro andrà senza seguito o non andrà senza seguito. Noi sappiamo che nelle compagnie è difficilissimo entrare in una logica di chiudere un sinistro senza seguito e poi riaprirlo. Perché quasi tutti i sistemi penalizzano enormemente. Questa è una cosa che dovete sapere. Tante volte dite: "ma perché mi tenete lì un sinistro a riserva per 5000 euro da una parte?", perché se lo mettiamo a zero, chiudiamo tutto e poi riapriamo viene fuori un'insicurezza delle nostre statistiche interne degli assicuratori e dice: "se è uscito quello chi sa, ce ne sono altri diecimila dietro". E quindi, quello che poi viene messo a riserva è molto di più e il costo della polizza assicurativa incomincia a lievitare.

Io, come il dottor Moroni ho una formazione umanistica, per cui potrei fare una gran filosofia su questo tema. Riportando, invece, all'ambito assicurativo in cui, necessariamente, ci muoviamo. L'assicurazione è, prima di tutto, una scienza statistica e all'interno di una scienza statistica gli atti sono un patrimonio importantissimo; per cui chiedere ad un assicuratore di condividere il patrimonio su cui costruisce la propria attività è una sfida, sicuramente, importante.

Aggiungo solo una cosa su questo punto. C'è anche un altro punto, l'abbiamo visto stamattina ripetutamente, la professione legale, forse più di altre, sta cambiando tantissimo; si è citata la pec, è stata citata la certificazione delle procedure, sono tantissimi elementi di evoluzione che potrebbero, forse, non rendere così attuali anche i dati storici. Aggiungo un altro elemento che è fondamentale soprattutto nell'ambito di professioni che hanno un carattere liberale così forte come la professione legale. Forse è una provocazione, ma è una delle prime cose che mi è stata insegnata quando sono entrata in Zurich, anni fa: la ricerca della standardizzazione in Italia è sempre difficile. se noi andiamo al mattino in un bar sette persone chiederanno sette caffè diversi: chi lo vuole lungo, chi lo vuole corto, chi lo vuole con lo zucchero di canna, chi in tazza grande ecc; una polizza assicurativa, forse, è un pochino più di un caffè, per cui immagino che ognuno, pur volendo contenere il costo, cerchi sempre la polizza più vicina alle proprie esigenze.

Massimo Michaud
Grazie mille per aver accettato, prima di tutto, il dibattito su questo, perché poi su queste cose è importante che si chiariscano e si conoscano i punti di vista.
Sig. Jurina, lei è Business Development & Markering Menager di QBE Italia. Io volevo capire bene, dal punto di vista di QBE, un po' la stessa tematica. Come confrontiamo la realtà italiana con la realtà internazionale? So che avete svolto delle indagini sulla realtà italiana cercando di capire quali erano le problematiche specifiche che emergevano nella gestione degli studi e poi avete anche una realtà importante nel Regno Unito, dove fate cose un po' diverse. Ci può raccontare un po' come voi affrontate questo tipo di situazione?

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Certamente sì. Io rappresento la branch italiana de gruppo QB Insurance Europe e noi è solo da un paio di anni che offriamo polizza di RC professionale ad avvocati sul mercato italiano. Circa due anni fa, per approcciare il mercato, abbiamo deciso di fare un'indagine e abbiamo intervistato tutta una serie di studi legali, suddivisi per fascia, per dimensione: da 0 a 5 collaboratori, da 5 a 50 e da 50 in su. L'obbiettivo era quello di capire quali fossero le principali criticità percepite, ma anche non solo percepite, concrete quindi, sinistri, per poi capire quali potrebbero essere gli elementi mitigatori del rischio. Quello che è emerso, effettivamente, è stato che le principali criticità sono tutte quelle criticità legate al dover ottemperare al codice deontologico, in primis, l'avvocato che non ha obbligo di mezzo ma ha obbligo di risultato, in primis le criticità sono legate al rispetto delle scadenze, al rispetto delle procedure, ma poi la seconda criticità emersa è quella legata alla confidenzialità e quindi, alla selezione dei professionisti dello studio, il conflitto di interessi, all'anti riciclaggio e alla verifica su chi conferisce gli incarichi. Per poi passare a un rischio che è emergente, quello del cyber risk, chi diceva prima di agende di carta, piuttosto che di gestione di dati a memoria o su supporti non informaticamente avanzati. Oggi questo rischio è sempre più importante. Noi, nel mercato inglese, iniziamo ad avere anche dei sinistri che impattano sugli studi legali legati al cyber risk.
Un'ultima criticità, di cui si è parlato anche prima, è stato anche quello che l'attuale grado di dialogo di rapporto tra gli avvocati e le compagnie di assicurazione; quindi, la domanda che si mette

sul tavolo è: oggi si parlano? Si parlano bene? L'obbiettivo di migliorare il dialogo è quello di costruire fiducia, costruire relazioni di lungo periodo secondo noi.

Massimo Michaud
Ecco, ma come si fa? Cosa bisogna fare? Che cosa fate voi concretamente?

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Si fa lavorando insieme, si fa condividendo approcci, si fa offrendo servizi.

Massimo Michaud
Quindi, è pronto a condividere le statistiche o no?

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Noi a Londra, per esempio, siamo una branch italiana e le statistiche del dato italiano nostre sono ancora un po' piccoline, per essere rappresentative.

Massimo Michaud
Stessa tematica del dato non così consolidato.

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Esatto. Nel mercato inglese il nostro gruppo, in realtà, condivide alcune informazioni ed è alla base di quello che è un approccio di risk menagement e un approccio di costruzione di rapporto di lungo periodo che più tardi vi racconto.
Per continuare con quelle che erano le informazioni derivanti dall'analisi, le criticità sono state raccolte ed evidenziate perché? Perché, tutto sommato, se ci pensate, un sinistro non vuol dire solamente una somma potenzialmente pagata da una compagnia o il rischio di un aumento del rinnovo del premio della polizza l'anno successivo; un sinistro vuol dire, anche, rischio reputazionale, vuol dire possibilità di perdita di profitto, di clienti, di opportunità, vuol dire tutta una serie di cose. Essendo, la criticità, un potenziale sinistro ci siamo chiesti quali potessero essere gli elementi da utilizzare a mitigazione dei possibili rischi. E, effettivamente, si sono anche un po' toccati in mattinata e si son toccati con gli interventi dei colleghi prima e, probabilmente, se ne parlerà anche dopo, nel senso che gli elementi che sono stati messi sul tavolo sono: utilizzare un database tecnologicamente avanzato e, soprattutto, condiviso, ci sono tanti studi che hanno più sedi e ogni studio ha un database che non si parla con l'altro, non c'è scambio d'informazioni, quindi, diventa importante averne uno avanzato e condiviso con cui gestire scadenze, clienti, profilazione dei clienti, incarichi, quindi per andare a mitigare quelle criticità che dicevamo pocanzi. Piuttosto che definire, anche negli studi piccoli, e anche qui sono concorde con quanto dicevano i colleghi prima, sono gli studi che per le compagnie sono un po' più rischiosi proprio per la loro caratteristica, avere delle procedure chiare e farle rispettare, soprattutto, perché abbiamo visto dei casi in cui le procedure ci sono ma poi, in realtà, il feedback era :"sì, ci sono però, tutto sommato ogni tanto anche non ce lo ricordiamo…

M**assimo Michaud**
Quindi, Quindi, l'organizzazione è importante.

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Assolutamente sì

Massimo Michaud
Quindi adesso ci racconti qualcosa un po' di voi, visto che prima ci ha detto che siete disponibili a condividere le statistiche e non ho capito bene se poi lo fate veramente o non lo fate.

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Comincio a raccontare con due numeri: infatti il principale mercato di riferimento di QBE è il mercato inglese, il mercato del Regno Unito è un mercato all'interno del quale noi possiamo dire che abbiamo guadagnato nel tempo e nel tempo, intendo 30 anni di storia perché abbiamo iniziato ad offrire polizze di RC professionale ad avvocati nel 1974. Addirittura nel tempo siamo riusciti a raggiungere una quota di mercato del 20% quindi possiamo dire di essere il più grande assicuratore sul mercato Inglese per polizze di RC professionale per avvocati. Questo secondo noi è stato possibile perché grazie a una serie di dati, d'informazioni che ci siamo costruiti nel tempo, grazie secondo me a quella che è sta la lungimiranza della compagnia che già nel 2010 ha deciso di investire nel tema di risk management. Investire nel tema di risk management che cosa ha voluto dire? Ha voluto dire costruire, creare una struttura interna alla compagnia, stiamo parlando di dieci persone a Londra, che poco a poco, a mano a mano, hanno iniziato a tirare fuori e a offrire alla propria clientela, studi legali, delle soluzioni di risk management che oggi sono apprezzate, utilizzate e - anticipo la fine nel senso - che a oggi abbiamo potuto constatare che con quegli studi legali che sono engaged nell'utilizzo di queste soluzioni di risk management siamo riusciti a riprendere il 25% di quella che è la sinistrosità legata a le cause dei sinistri quindi, al numero dei sinistri. In particolare mi faceva piacere raccontare tre soluzioni di risk management che la nostra compagnia propone.
Massimo Michaud: Velocemente.

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Ok. Sono un po' particolari nel senso che è un tool online che è un tool di autovalutazione di benchmark lo studio legale può entrare, compilare i questionari per valutare l'attitudine, la qualità, per valutare i processi; allo studio viene restituita quella che è una reportistica, un'indicazione in termini di: queste sono le attività che dovreste portare avanti, dovreste implementare, questa è la priorità che noi ti indichiamo in termini di intervento e ti restituisce anche quello che è un benchmark rispetto ai tuoi pari, studio, dimensioni e attività rispetto al mercato. Quindi, questo secondo me è un tool importante e utilizzato. Mettiamo a disposizione anche delle simulazioni di audit per quegli studi che hanno deciso di fare un po', se volete, il salto di qualità quindi, per quegli studi che decidono di ottenere delle certificazioni di qualità. Abbiamo un team che va da loro, studia i processi, analizza i sinistri, analizza le criticità, dà dei consigli e prepara a.
Terza e ultima soluzione di risk menagement che QBE mette in campo è quello dell'aiutare degli studi legali che sono oggetto di fusioni o acquisizioni. Ne parlavamo anche prima, sempre più spesso, secondo noi, sta succedendo questo tipo di attività e la criticità principale che gli studi acquisti o fusi non sempre riescono in modo semplice ad allinearsi a quelle che sono le nuove procedure, i nuovi standard. Anche qui il nostro team concretamente va, studia e aiuta quello che è l'allineamento. Quindi, per concludere davvero, credo di aver fatto capire quello che è un po' l'approccio della compagnia e anche però in futuro la compagnia continuerà ad avere attenzione per il risk management, un approccio al cliente per costruire davvero quello che, secondo noi, è il principio cardine; quindi, un rapporto di fiducia per il lungo periodo.

Massimo Michaud
Questi servizi li porterete anche in Italia?

Dott. Simone Jurina, Business Development & Markering Menager QBE Italia
Stiamo lavorando per portarli in Italia.

Massimo Michaud
Benissimo. Grazie. Quindi, abbiamo fatto un primo giro di compagnie e poi vedremo un secondo giro di compagnie che, come dicevamo prima, qui avete, veramente, tutta una parte molto molto importante del mercato.
Ma prima di partire con il secondo giro io ci tenevo a dare la parola a Carlo Coletta che da oltre quattro anni è amministratore delegato di un grande studio di assicuratori qua in Italia, Swiss Re. E a lui volevo porre la domanda della sostenibilità, che è un tema che è stato posto. Ma qui come si fa? È vero che l'obbligatorietà può non portare dei vantaggi, stamattina ci veniva ricordato il livello delle quotazioni. Che cosa bisogna fare per arrivare a dei livelli più sofisticati, eventualmente, di valutazione del rischio? E quindi, per avere la possibilità di discriminare tra coloro che fanno meglio e coloro che fanno meno bene e magari dare dei vantaggi in termini di tariffa a chi fa meglio, dicendo: "sono in una situazione privilegiata perché in quanto riassicuratore vedete l'operatività di tutte le differenti compagnie in qualche modo tecnicamente lavorate sul rischio e avete una visione generale del mercato. Dica qualche cosa su questo.

Dott. Carlo Coletta, CEO Swiss Re Italy
Grazie Massimo. Buon pomeriggio a tutti. Come riassicuratore completiamo quasi la filiera. Abbiamo, praticamente, quasi tutti i soggetti. Il riassicuratore, hai detto bene, ha una visione diversa rispetto al resto del mercato perché è una visione sul mercato trasversale e poi una visione anche globale di questo perché praticamente un riassicuratore, specialmente di grandi dimensioni come noi, è presente un po' tutto il mondo. Noi siamo presenti nei cinque continenti quindi, venendo al punto del RC professionale in particolare dell'RC di cui ci stiamo occupando, l'RC degli Avvocati, è stato detto prima che è un rischio sexy. Non mi avventurerei fino al punto di definirlo sexy, sicuramente è un rischio su cui c'è appetito, almeno da parte nostra, a livello mondiale quindi, siamo presenti un po' ovunque con coperture per i nostri clienti. I nostri clienti sono nell'attività riassicurativa, che è l'attività prevalente del nostro gruppo, sono chiaramente, com'è stato detto, le compagnie assicuratrici. Arriviamo al punto, quello della sostenibilità. Io purtroppo non ho potuto partecipare alla sessione mattutina di questo convegno e ho sentito da qualcuno dei partecipanti che è stato estremamente interessante. Capisco però, non so se è solo uno spettro che si aggira per le aule istituzionali in particolare o altrove, oppure se si tratta di qualcosa di concreto. Questa cosa della claims made rispetto alla loss occurrence qualcosa di sorprendente, devo dire. Io sono entrato nel mondo assicurativo agli inizi degli anni 90 e ricordo che all'epoca si stava consolidando questo principio dell'adozione della claims made finalmente nel nostro paese. Era un po' arretrato rispetto ad altre realtà. E, voglio dire, non è che ci siano stappate bottiglie di champagne però finalmente abbiamo detto anche il nostro paese si adegua alla realtà internazionale. Il claims made oggettivamente sul piano tecnico la soluzione. Loss occurrence implica una serie di complicazioni, di problematiche che peraltro mal si (?) al nostro paese con il suo regime della prescrizione e con una serie di cose. Insomma non mi avventuro nel percorso dell'analisi giuridica, sapete meglio di me di cosa si parla, ma la loss occurrence non è una soluzione. Sul piano della sostenibilità a che serve definire il trigger? Il trigger, dal nostro punto di vista, vedendolo poi in altri paesi quindi, il trigger dell'apertura cioè se claims made o meno, serve a delimitare il rischio quindi, è uno degli elementi fondamentali per definire il perimetro del rischio. La definizione del perimetro del rischio è la prima operazione nel nostro mondo assicurativo e riassicurativo per poi arrivare a definire il termini e le condizioni quindi, tra questi, la copertura, le esclusioni, il prezzo. Se non facciamo un buon lavoro a monte nella definizione del perimetro, tutto ciò che segue non funziona, ma la loss

occurrence non è una soluzione. Allora, sul piano della sostenibilità, a che serve definire il trigger? Il trigger, dal nostro punto di vista, vedendolo in diversi paesi, quindi il trigger della copertura, cioè se il claims made o meno serve a delimitarlo, il rischio quindi, è uno degli elementi fondamentali per definire il perimetro del rischio.

La definizione del perimetro del rischio è, praticamente, la prima operazione, nel nostro mondo assicurativo-riassicurativo, per poi arrivare a definire i termini e le condizioni quindi, tra questi, la copertura, le esclusioni, il prezzo. Se non facciamo un buon lavoro a monte nella definizione del perimetro, tutto il resto, tutto ciò che segue, non funziona e questo è il ragionamento che si fece tanti anni fa.

Ora tornare a parlare della loss occurrence è davvero spettrale e mi auguro che sia solamente un esercizio di stile.

Detto questo, sulle specificità della sostenibilità è stato citato da qualcuno il Medmal, la RC sanitaria; penso che molti di noi sappiano qual è il percorso abbastanza complesso, tormentato, tortuoso di quel settore in particolare dal punto di vista assicurativo, ma non solo perché sappiamo quanti professionisti del settore medico siano in difficoltà per trovare copertura eccetera, quello è esattamente il problema della sostenibilità di cui stiamo parlando, nel momento in cui non riescono ad incontrarsi domanda ed offerta attraverso una tecnicità della valutazione del rischio e quindi, non si arriva a definire quelli che sono, tecnicamente, i termini e le condizioni, la sostenibilità non si ottiene.

Si possono avere fenomeni che abbiamo visto, per esempio nell'RC sanitarie, guardando in retrospettiva, e fenomeni come, ad esempio, l'arrivo di capacità sul mercato, come si dice cioè, l'arrivo di operatori che sono disposti ad assumere il rischio anche a prescindere dalla tecnicità, questo è, però, un fenomeno, una vampata, diciamo un fenomeno di breve periodo; il percorso lo conosciamo, dobbiamo evitarlo nel settore della RC professionale degli avvocati quindi, abbiamo un'entrata ed uscita di operatori.

Fallimenti ce ne sono diversi senza citare necessariamente i malcapitati, ma sappiamo cos'è successo e quali sono i buchi e le voragini che si sono aperte. Detto questo, la sostenibilità passa quindi, cerchiamo di definire una volta per tutte quali sono gli elementi su cui fondarci e il claims made non lo rimetterei nuovamente in discussione, peraltro, vorrei aggiungere senza polemica, ma soltanto come riflessione che mi allarma un po', l'intervento delle istituzioni nei dettagli delle coperture. gran parte di questo settore deve essere lasciato alla libertà di mercato e quindi, ci deve essere uno spontaneo incontro tra domanda ed offerta, credo che il settore assicurativo sia sufficientemente variegato per arrivare ad un livello di prezzi che sia ottimale anche dal punto di vista della domanda. Situazioni come quella della RC auto, se la consideriamo storicamente, prima Marco citava proprio l'RC auto, penso che siano emblematiche, sono un esempio di quello che è successo e di quello che non dovrebbe succedere, il dirigismo nel settore assicurativo non fa bene.

Detto questo, sempre lungo il percorso della sostenibilità, vorrei spendere solo due parole su quelli che sono, almeno dal nostro punto di vista e anche dal mio punto di vista personale, le sfide che si possono presentare in una materia come questa, traendo spunto da altri mercati e altre situazioni che cui ho avuto l'occasione di vedere. il modo in cui si approccia, per esempio, anche il discorso del pricing, allora, l'RC professionale degli avvocati è una categoria abbastanza eterogenea quindi, è eterogenea la categoria degli avvocati, le attività che vengono svolte, mi sembra sia stato detto prima. Allora, arrivare a definire un prezzo sulla base di elementi astratti come il fatturato è qualche cosa di assolutamente inadeguato, allora distinguiamo pera e mela: se c'è il piccolo studio, il grande studio, il piccolo o grande studio che effettua attività di tipo diverso, che possono essere, immagino intuitivamente che ci siano, sotto il profilo tecnico della valutazione del rischio, delle differenze nette tra chi fa cause di divorzio e chi fa l'avvocato d'affari quindi, ci sono categorie distinte da prendere in considerazione: chi fa mergers acquisition, prevalentemente corporate…Tutte queste

attività, sono attività che vanno considerate per quelle che sono, non è possibile trarre spunto dal fatturato per arrivare a delle conclusioni, bisogna distinguere; quindi, come farlo? entrare nello specifico quindi, conoscere esattamente i rischi e su questo bisogna essere chiaramente equipaggiati. Mi sento di dire che l'assicuratore deve svolgere un ruolo importante in questo ed ha anche il compito di evitare soluzioni standard, per quanto possibile, specialmente quando le dimensioni dell'attività assicurata crescono, questo è un altro aspetto.

Massimo Michaud

Volevo chiedere come fate a spingere concretamente le compagnie a considerare i vari aspetti da prendere in considerazione nelle quotazioni? Questa tematica delle diverse specializzazioni, della diversa organizzazione, di cui abbiamo parlato molto, come si traducono poi in pratiche completamente?

Dott. Carlo Coletta, CEO Swiss Re Italy

Vorrei dire che noi non spingiamo i nostri clienti, li accompagniamo con un ragionamento, anche perché partiamo dal presupposto che, essendo il cliente del nostro cliente, il punto di riferimento, il nostro cliente, quindi l'assicuratore diretto, ne sa sicuramente più di noi. Noi offriamo un punto di vista, cioè un angolo visuale diverso, che è l'angolo visuale che può abbracciare diversi mercati, può essere trasversale all'interno del mercato. e le nostre indicazioni, come quella che dicevo prima a proposito del prezzo, sono abbastanza chiare in questo campo. Ho citato il discorso del prezzo, ma anche la natura stessa dell'attività, perché noi qui stiamo parlando della RC della professione forense, in realtà lo sappiamo bene, gli avvocati svolgono una serie, estremamente complessa, di attività che vanno al di fuori delle attività tipicamente forense quindi, parlare, ad esempio, di una polizza che ha al suo interno un'estensione all'attività come membro del consiglio di amministrazione di una società per azioni che , peraltro, considerato il regime della società per azioni nel nostro paese, possiamo parlare di tutto, quindi, possiamo avere la Fiat Chrysler oppure qualcos'altro, forse la Fiat Chrysler non è l'esempio corretto, però la grande azienda e la piccola azienda quindi, è fuorviante ed è assolutamente inadeguato quindi, il pricing deve essere fatto mirandolo sulla specifica attività. E quindi, le sezioni di polizza, le parti della polizza devono essere strutturate di conseguenza. Talvolta il riassicuratore può apparire rigido, nel senso che, spinge sulla tecnicità, ma la tecnicità è una garanzia per tutti: è una garanzia per gli assicuratori, ed è una garanzia per gli assicurati. Perché, appunto, è garanzia di sostenibilità nel tempo. Se c'è un equilibrio economico e, ricordiamocelo, cioè l'assicurato deve chiaramente trasferire il rischio, sentirsi sicuro e avere la definizione più esatta e precisa possibile di quelle che sono le proprie esigenze di copertura, ma l'assicuratore sul rischio ci deve fare i soldi, perché questo è un punto che talvolta appare scabroso: "ma voi assicuratori volete speculare". Sì, direi proprio di sì, questa qui è un attività economica, un attività finanziaria, ci sono soldi in ballo, quindi c'è un assorbimento di capitali e quindi, c'è un ritorno che dobbiamo garantire ai nostri azionisti. Sì, lo possiamo dire senza vergogna, dobbiamo guadagnarci, come devono guadagnare anche i nostri amici avvocati. Tutti devono guadagnarci perché tutti, dai soldi che guadagnano, traggono il necessario per la propria vita. Quindi, questo è un altro principio da ricordare.

Poi, in coda, vorrei anche rammentare, a proposito dell'attrattività di questo tipo di business, che abbiamo di RC, allora il primo di gennaio prossimo entrano in vigore le norme sulla solvibilità quindi il solvency II, come si chiama in gergo. Il settore RC è un settore ad alto assorbimento di capitale, quindi nel calcolo del margine della solvibilità ai fini del solvency II, appunto, la RC ha un ruolo, insomma particolare, quindi la chiave in tutto questo processo e in tutto questo ragionamento è ancora, di nuovo, la tecnicità, che appunto giova alla sostenibilità anche dell'impresa e alla sua possibilità tra l'atro di impiegare il capitale in un modo razionale, cioè di mettere quello che è

necessario, di non mettercene troppo. Se l'evoluzione delle riserve mostra uno smontamento inadeguato o magari mostra, soprattutto, un'insufficienza nel tempo, questo è un problema per tutti: è un problema per l'equilibrio del mercato, è un problema anche, se vogliamo, per l'economia nazionale, se pensiamo, per esempio agli impatti straordinariamente drammatici che sta avendo la RC sanitaria.

Massimo Michaud

Grazie. Ecco qui. Abbiamo fatto questo primo giro partendo da un broker, andando a far parlare alcuni riassicuratori internazionali e terminando questo primo giro con un riassicuratori. Abbiamo affrontato abbastanza bene questo tema della clausola claims made, mi sembra che da questa parte del tavolo non ci siano dubbi e nemmeno da quella parte del tavolo quindi, mi sembra che abbiamo sentito parlare di alcuni servizi assicurativi e di alcuni criteri di valutazione del rischio.

la seconda parte del nostro tavola rotonda è altrettanto interessante e importante, noi abbiamo ancora da sentire un'agenzia che ci spiegherà poi che cosa vuol dire una agenzia generale di assicurazione, abbiamo da sentire i rappresentanti del mercato dei Lloyd's, una compagnia come l'XL, che si focalizza sui grandi rischi e quindi, ci potrà dire come i rischi negli studi più importanti si sono fatti e, soprattutto, due grandi compagnie nazionali, allianz generali, che operano in tanti settori che possono aiutarci a capire come le RC professionali si posiziona e si sviluppa all'interno di un insieme di attività che ci sono e essendo i colossi che sono sul mercato italiano gli altri sono colossi a livello mondiale, ma essendo i colossi che sono sul mercato italiano si possono anche dire un po' come loro vedono la traduzione di tutte queste cose che ci stiamo dicendo sul mercato italiano. Quindi, se siete d'accordo, ripartirei dalla distribuzione e cioè da coloro che sono più vicini al cliente con Mauro Semenza, direttore assicurativo di DUAL Italia.

Mauro Semenza, direttore assicurativo di DUAL Italia

Buonasera. Innanzitutto, grazie per l'invito. Io onestamente, presento due secondi la mia società innanzitutto, DUAL Italia è giustamente un'agenzia di sottoscrizione che sottoscrive a rischi di RC professionale da quindici anni in Italia per conto di ARCH Insurence Company che è una compagnia americana che ha sede a Londra e ha un rappresentanza generale per l'Italia a Milano.

Io, prima di iniziare a parlare brevemente di polizze, di tasse, di valutazione, dimensioni di studi, eccetera, vorrei parlare qualche minuto di gestione dei sinistri. Io credo fortemente che, se parliamo di valutazione dei rischi, di analisi di rischi, eccetera, dobbiamo cercare di capirci, mi spiego meglio, il punto di vista dell'assicuratore, in questo caso, è chiaro, nel senso che 15 anni di sottoscrizione in Italia di RC professionale, nella fattispecie appunto DUAL Italia, significa avere statistiche sinistre, che da sempre noi, onestamente e con totale trasparenza, condividiamo attraverso una rete intermediaria con la quale collaboriamo, con ordini professionali o con associazioni di categoria. Nello specifico abbiamo statistiche sinistre che riguardano la professione forense, ovviamente, un portafoglio di premi che è fatto da studi o singoli professionisti di svariate dimensioni, quindi, dato che è un business sexy, per noi sexy non vuol dire tabù quindi, direi che concretamente vi do qualche numero se volete. Allora, il 79% delle richieste di risarcimento, che a oggi colpiscono le polizze dei nostri avvocati assicurati, hanno come impatto sui rischi la derivazione di questa richiesta di risarcimento, è fatta da errori di procedura… scusate, è fatta nella maggior parte nel 42% di questo 79% è fatto da un mancato rispetto di scadenza o termini, il 16% è fatto da errori di procedura e il 21% da rata consulenza o difesa.

Quello che volevo aggiungere era che la mitigazione, la consapevolezza, la conoscenza di questi rischi e la condivisione con l'assicurato potrebbe far sì che questi rischi vengano, in qualche modo, mitigati a beneficio del costo medio del sinistro che ad oggi si attesta nel nostro portafoglio intorno agli undicimila euro, parlo appunto di sinistri liquidati relativamente alla professione, escluse le

punte di sinistra, ovviamente, che sono in un paio di circostanze oltre 2 milioni di euro che però non fanno testo in una massa di assicurati piuttosto omogenea.
Le frequenze con l'impatto dei sinistri sulle polizze sottoscritte degli avvocati si aggirano intorno al 2,5% quindi, frequenza al di sotto della media di mercato, se parliamo di RC professionale, almeno per quanto ci riguarda. Se parliamo di velocità di liquidazione, i tempi di liquidazione, nella misura in cui un assicuratore è pro attivo nella gestione di un sinistro quindi, proattivo significa non fare marinare i sinistri con riserve appostate, aspettare che succeda qualcosa e chiedere appunto la collaborazione dell'assicurato, perché la polizza di responsabilità civile professionale è un momento in cui gli interessi sono perfettamente allineati tra assicurato e assicuratore. nel momento in cui questa cosa è chiara e c'è collaborazione, i sinistri degli avvocati si risolvono, spesso e volentieri, in via stragiudiziale senza arrivare, necessariamente, a combattere litigare e così via.
la velocità di liquidazione, dicevo, normalmente, nell'RC professionale il 90% dei sinistri viene chiuso, per quanto riguarda il nostro portafoglio ovviamente, viene chiuso nell'arco di tre anni, che parlando di business long tail quindi business con la coda lunga come diceva Giorgio in apertura, diciamo che è un dato assolutamente di tutto rispetto, se facciamo un focus mirato sugli avvocati questo 90% è riferito all'arco di 12 mesi quindi, il 90% dei sinistri degli avvocati si chiudono in 12 mesi a patto, come dicevo prima, che ci sia pro attività, che ci sia collaborazione, che ci sia consapevolezza eccetera ecc.

Massimo Michaud
Queste sono le vostre statistiche interne?

Mauro Semenza, direttore assicurativo di DUAL Italia
Queste sono le nostre statistiche sinistre di quindici anni di lavoro in Italia sulla RC professionale degli avvocati. Sì, esatto. Che condividiamo senza problemi con gli assicurati, intermediari.

Massimo Michaud,
Condividete anche le riserve sulla singola posizione?

Mauro Semenza, direttore assicurativo di DUAL Italia
Assolutamente sì, perché, fermo il fatto che son d'accordo che le statistiche sinistre sono di proprietà dell'assicuratore, su questo non vi è alcun dubbio. Non vedo perché la condivisione possa far venire meno, in qualche modo, la proprietà di questi dati. E, dall'altro lato, non credo che la condivisione di questi dati, anzi, credo che la condivisione possa portare solo effetti positivi relativi all'andamento del portafogli o la mitigazione dei rischi, dall'altro lato credo anche che nessuno degli assicurati o dei nostri intermediari abbia voglia di mettersi a discutere sul quantum della riserva che viene appostata dall'assicuratore. Questi quantum, mi vien da dire, sono fatti, passatemi il termine, dell'assicuratore, o meglio, di colui che questa riserva deve risalirlo e poi del bilancio e queste riserve sono ovviamente un costo

Massimo Michaud
Siete fortunati allora. No, però, scusami. Io continuo a non capire bene, perché prima ho fatto una premessa sbagliata, ma aveva ragione Giorgio Morone quando diceva: “io sono un broker e il broker è broker”, perché che cos'è un'agenzia di sottoscrizione? è una compagnia? che cos'è?

Mauro Semenza, direttore assicurativo di DUAL Italia
Allora, diciamo che non è assolutamente una compagnia per IVASS è un agente iscritto alla sessione del RUI che, a differenza di quanto fa un'agenzia classica, noi distribuiamo attraverso degli

accordi di collaborazione una rete d'intermediario che siano altri agenti o broker di assicurazioni e quindi, distribuiamo i nostri prodotti con il marchio della compagnia che è l'ARCH Insurence Company, per la quale lavoriamo in esclusiva in Italia e distribuiamo i prodotti con il marchio ARCH. gestiamo i sinistri per conto di ARCH in totale autonomia e in esclusiva per loro in Italia quindi, attraverso un contratto che si chiama binding authority e che viene firmato da entrambe le parti.
La base per analizzare i dati significa, da un lato anche per l'assicuratore, cercare di costruire le condizioni economiche corrette, parlo di premi, in sostanza di premi assicurativi, e soprattutto le condizioni di polizza adeguate per la professione di cui stiamo parlando. se parliamo di claims made, benissimo parlare di clains made, sono d'accordo sul funerale della loss occurrence perché credo che claims made calzi perfettamente rispetto all'esigenza che ha la professione forense in questo caso, ma anche altri professionisti. Una cosa da tenere in considerazione è che tutti i claims made non sono, allo stesso modo, parificabili, mi spiego meglio: non è sinonimo di garanzia definire la polizza in clains made che va bene ma passiamo oltre; ci sono due effetti fondamentali da considerare, uno è il fatto di avere una retroattività presente in polizza, perché altrimenti stiamo parlando veramente di nulla, la retroattività nella nostra polizza, ad esempio, nella polizza numero uno per il professionista che ha organizzato l'altro giorno, ma anche per un professionista che ha un fatturato più modesto rispetto a un altro è illimitata nel tempo; l'altra cosa è la copertura delle, così dette, circostanze. Quando parliamo di RC professionale, sapete bene che, il momento dell'errore o la percezione dell'errore da parte dell'assicurato, non coincide esattamente con la richiesta di risarcimento formale da parte di un terzo, possono passare anche lunghi periodi. il fatto di coprire diciamo questa sorta di denuncia cautela attiva, questa sorta di una circostanza, come la chiamiamo noi, che può essere la percezione di aver commesso un errore, da parte dell'assicurato, ma anche un fatto, un rilievo scritto o verbale da parte del cliente o di un terzo che fa sì che un assicurato stesso, l'avvocato possa denunciarlo o notificarlo sulla nostra polizza e in futuro, qualora la richiesta di risarcimento dovesse mai arrivare, essere appunto garantito per la stessa anche qualora non dovesse essere più assicurato con noi. Anche il momento in cui, nel momento di degenza della polizza, l'avvocato ha notificato giustamente l'apertura di questa circostanza che, tra l'altro, io faccio un altro mestiere, mi dicono che non abbia prescrizione alcuna, a differenza della richiesta di risarcimento che, come tutti sappiamo, viene cessata di interrompere in termini di prescrizione nei confronti dell'assicuratore.

Massimo Michaud
Perfetto, grazie mille. Quindi, abbiamo capito bene, circostanza: quando io denuncio una circostanza, anche se non è una richiesta di risarcimento, voi mi tenete indenne anche negli anni avvenire anche se non sono più assicurato con voi, benissimo.
Ecco, XL. Abbiamo parlato prima delle piccole e dei piccoli studi che sono… voi assicurate soprattutto grandi studi e grossi rischi, quali sono le problematiche che avete notato in questo tipo di rischi? Come operate? Come cercate di aiutare gli studi a migliorare il loro profilo di rischio?

Dott. Roberto De Palma, Underwriting Manager - Financial Lines Insurance XL Catlin
Buona sera a tutti.

Massimo Michaud
Scusatemi non vi ho presentato, il dottor Roberto De Palma, Underwriting Manager - Financial Lines Insurance XL Catlin.

Dott. Roberto De Palma, Underwriting Manager - Financial Lines Insurance XL Catlin
Grazie. Sì, posso assolutamente confermare che, ad oggi, operiamo in Italia in ambito RC professionale soprattutto per quanto riguarda realtà di medie-grandi dimensioni. la valutazione sicuramente di rischi di media e grande dimensione si basa primariamente su un parametro, che è il fatturato. Ci tengo però a precisare che prima in alcuni interventi sì è sottolineato questo aspetto che, il fatturato non è l'unico parametro. Sì è parlato in precedenza di organizzazione, l'organizzazione è un aspetto assolutamente importante, se parliamo di grandi realtà professionali, è assolutamente essenziale valutare come è gestita l'attività stessa, tant'è che noi chiediamo, nella valutazione dei rischi, un dato che potrebbe non essere più rilevante ma che, alla luce di valutazioni interne nostre, lo è assolutamente, ad esempio, quanti sono i legali che lavorano all'interno dello studio? Quanti sono i tirocinanti? Quante sono le persone che hanno una determinata funzione? Ecc. Quello che stiamo cercando di mettere in atto e non sempre lo si riesce a fare perche è decisamente un lavoro Tailor made che è molto difficile mettere in atto, è cercare ,dove possibile, di interagire da subito, con il supporto del broker, con il cliente facendogli una domanda molto semplice:"ma tu caro legale dov'è e in quale area hai più paura? In quale area hai più timore? Dove pensi che sia più probabile incorrere in un errore?". Perché, credo sia assolutamente importante poter necciare quella che è la valutazione nostra di assicuratori e, si è detto in precedenza, ognuno di noi fa delle valutazioni alla luce della propria esperienza, il collega Mauro ha una determinata esperienza fatta di anni di lavoro su determinate categorie di rischi professionali, noi ne abbiamo un'altra.
Quello che abbiamo osservato negli ultimi tempi è, parlando poi, entrando nel merito del tema dei sinistri, è che per noi "alta frequenza" significa sinistri derivanti da attività di collaboratori e praticanti, soprattutto in strutture professionali di taglio medio-piccolo. Diversamente, ma magari dico una banalità, i rischi di severità quindi, meno frequenza ma importi più elevati, sono concentrati in realtà di grandi dimensioni che tendenzialmente poi si occupano di attività ma non è che sia una regola aurea ma di attività di un certo tipo, operazione di emenei, operazioni di attività consulenziali in ambito di attività intellettuale eccetera. Uno dei temi che sicuramente è poi da prendere in considerazione nella valutazione dei rischi e di come nello specifico, parlo di realtà medio-grandi, è ,senza dubbio, l'intervento del broker tanto quanto quello dei colleghi. io credo che tutti potranno confermare che sempre di più c'è una tendenza da parte dei clienti a richiedere massimali molto elevati, presumo, commiserati alla percezione del rischio che gli stessi hanno. è evidente che l'assicuratore deve coniugare un'assunzione del rischio, ponendo un certo grado di mitigazione dello stesso. Conseguenzialmente, quelli che noi, magari impropriamente, definiamo rischi di sistema, devono prevedere il supporto di broker, di colleghi di altre compagnie assicurative che possono intervenire sul rischio, ma anche del cliente stesso, il quale deve essere invitato a fornire tutti i dettagli, tutte le informazioni possibili e immaginabili per uscire a ritagliare una copertura che sia quanto più efficace e funzionante alla sua attività professionale.

Massimo Michaud
Grazie mille. Allora, cosa sono i rischi di sistema? Fatemi un esempio.

Dott. Roberto De Palma, Underwriting Manager - Financial Lines Insurance XL Catlin
Un rischio di sistema, per quello che intendiamo noi in XL Catlin, sono quei rischi dove necessariamente è dovuta, passatemi il termine, la partecipazione di più assicuratori perché, data la rischiosità, date le dimensioni…

Massimo Michaud: Che cosa può essere?

Dott. Roberto De Palma, Underwriting Manager - Financial Lines Insurance XL Catlin
Vuol dire che se uno studio legale chiede un massimale di 100milioni di euro evidentemente devono intervenire più assicuratori.

Massimo Michaud
OK. Abbiamo un po' la dimensione per…
Bene, adesso abbiamo con noi il mercato dei Lloyd e due grandi operatori.
Avete sentito quello che hanno detto i vostri colleghi, che hanno fatto, la loro visione. Io credo che, Non so se abbiamo riposto bene a cosa bisogna fare a livello organizzativo all'interno degli studi per essere un rischio interessante, appetibile, quindi vi chiederei anche di ragionare su quello. Allora vi chiederei di ragionarci, adesso prima vorrei capire che cos'è un mercato, perché quando si parla, si parla sempre delle compagnie e poi c'è un mercato dei Lloyd's, Vittorio Scala sei stato direttore generale, quindi, che cos'è un mercato, raccontaci un attimo cosa sono questi Lloyd's.

Dott. Vittorio Scala, Country Manager & General Representative Lloyd's Italian Office
Grazie per l'invito e grazie per l'opportunità, cosa abbiamo tre o quattro ore per spiegare i Loidz?

Massimo Michaud
No, abbiamo pochissimi minuti, però ci tenevo che ci aiutassi. Adesso in questa fase abbiamo detto tante cose adesso per aiutarci a tirare fuori le somme.

Dottor Vittorio Scala, Country Manager & General Representative Lloyd's Italian Office
Cercherò di essere più breve e incisivo possibile per quello che vi può essere utile. Prima qualcuno ha fatto una battuta, abbiamo fatto il giro di tutto, abbiamo visto gli intermediari, abbiamo visto le compagnie, abbiamo visto l'assicuratore. Be esiste un'altra figura che è il mercato assicurativo, che non ha niente a che vedere con tutte le figure di cui abbiamo parlato prima, perché questo e di nuovo ci vorrebbero ore a spiegare ma in realtà i Lloyd's non sono una compagnia di assicurazioni, questo va detto subito i Lloyd's sono un mercato assicurativo fatto da tante piccole realtà, molto specializzate che messe insieme in un concetto di mutualità, permettono loro di "sopravvivere" mantenendo la loro specializzazione.
Quindi i Lloyd's governano e gestiscono in realtà qualcosa come 94 piccole compagnie che da sole (che si chiamano sindacati) che da sole per la loro specializzazione non potrebbero mai sopravvivere. Questione abbiamo parlato di riserve , questione di sinistri, questione di esposero .. ecco il sistema dei Lloyd's permette a piccoli assicuratori molto specializzati di sopravvivere, questo detto in 5 parole. Quali sono le conseguenze e perché sono 327 anni che i Lloyd's sopravvivono e che con la specializzazione che si sono guadagnati in questi 327 anni. Esattamente per il principio del Lloyd's cioè è l'unico concetto organizzazione che permette ad una super specializzazione senza doversi occupare poi di tutto il resto. La struttura dell'organizzazione è basata su questo e anche qua, per avvicinarsi a tutto quello che è stato detto da stamattina fino ad oggi e cioè si parla di R Management, si parla di Tailor Made, ecco i Lloyd's per come sono strutturati, sono i posti, dove ci si può permettere di fare veramente il Tailor Made ed anche qua un esempio per tutti che vi fa capire.
Ma oggi il sottoscrittore davanti all'interno del mercato dei Lloyd's che dicevo prima son circa 94 sindacati, gestiscono ogni singolo rischio face to face. Cioè oggi non è possibile avere una quotazione da un sottoscrittore Lloyd's via mail, perché nasce ancora il concetto, vive il concetto del fatto che io devo conoscere il rischio e il così detto Lloyd's Broker, che è colui che ha accesso al mercato Lloyd's per sottoporre i rischi, per avere una quotazione, è obbligato fisicamente a sedersi al tavolo davanti il sottoscrittore e raccontargli il rischio.

Perché ho voluto evidenziare questo punto? Proprio perché il mercato dei Lloyd's è un mercato per Tailor made, è un mercati di altissima specializzazione che può essere utile per questo tipo di rischio.
Facciamo molta difficoltà ovviamente a guardare tutto quanto il resto, quindi stamattina si parlava della bellissima polizza "a zoccolo duro" come la chiama l'amico Giorgio .. sicuramente per noi diventa difficile.
Mi lego a questo per accennare anche ad un discorso del famoso Los resino. Ovviamente l'intento dei sottoscrittori Lloyd's è quello di conoscere più a fondo possibile i propri assicurati.
Di conseguenza la gestione delle statistiche sinistri individuali però a mio rischio non sono assolutamente un segreto .. a quello specifico assicurato. Diverso invece il discorso generale per i motivi.
Addirittura ed anche qua tanti non sanno perché all'interno del mercato i sindacati sono in competizione tra di loro, quindi far sapere le proprie .. seretion mercato possono dare un vantaggio ad un sindacato o meno, quindi anche da quel lato li, però sullo specifico assicurato perché ci si siede veramente al tavolino a quattrocchi a discutere sia della fase assentiva che nella fase di rinnovo. Anche qua giusto due numeri per farvi capire giusto la specializzazione dei Lloyd's nella copertura dei rischi professionali. Questi sono numeri sui rischi professionali generali , non specifici sulle RC degli avvocati ma proprio perché addirittura alcuni sottoscrittori Lloyd's fanno delle coperture che si applicano con una polizza, a qualunque tipo di professione quindi è praticamente per noi impossibile avere dei dati specifici su una singola professione.
Però in linea 14, all'interno del mercato dei Lloyd's sono stati gestiti 1.8 miliardi di euro di premi di RC professionali quindi potete immaginare che tipo di esperienza c'è, e questo fatto in 200 operatori sparsi nel mondo. Anche qua ho degli illustrissimi colleghi, qua che rappresentano multinazionali che giustamente dicono che noi siamo presenti in 10 - 15 - 50 - 100 territori diversi. La peculiarità dei Lloyd's è che i sottoscrittori sono sempre gli stessi, come hai detto tu Massimo, io ho gestito la .. ha varie .. e varie rappresentanze e vari paesi . Gli assuntori in Italia gestivano rischi italiani avevano esperienza sui rischi italiani. Ecco la peculiarità dei sottoscrittori dei Lloyd's è che invece da Londra lo stesso sottoscrittore raccoglie l'esperienza in Francia, in Germania, negli stati Uniti ecc..
Quindi anche qua è un posto, è un mercato dove ci si rivolge normalmente per avere Tailor Made products quindi il massimo della specializzazione sul singolo rischio, soluzioni diverse e anche qua non vi voglia annoiare, però i Lloyd's sono stati, vi dico un aneddoto che vi farà sorridere, la prima polizza che assicurava un'automobile è stata sottoscritta da Lloyd's. Pensate che allora, proprio perché l'automobile era appena nata nella descrizione del rischio, abbiamo ancora una copia della polizza, l'automobile è definita come nave che gira sulla terra perché ovviamente Lloyd's, assicuratori navali storici, non avevano neanche la definizione di auto.
Quindi siamo sempre stati i primi. Siamo stati i primi a sottoscrivere la versione, siamo stati i primi a sottoscrivere la polizza per la missione spaziale ecc..
E qui, anche qua mi lego un attimo al discorso statistiche e scienze attuariali ecc..i Lloyd's di nuovo per la loro esperienza che sono riusciti ad accomunare in 327 anni è forse l'unico mercato dove si può tenere anche delle coperture che non hanno statistiche e sinistri. Se uno è ve lo dico, ci stiamo già lavorando, stiamo lavorando sul rischio di addirittura un comitato permanente che studia i così detti Emergence risk, rischi al momento non assicurati, ma che dovranno ovviamente ottenere coperture assicurative, ma sui quali non c'è stato ovviamente .. che non ci sono ancora stati.
Ecco noi studiamo e poi mettiamo a disposizione del mercato queste statistiche per poter farsi carico anche di coperture sconosciute. Faccio un'ultimo accenno perché si è parlato di Risk Management. condivido tutto quello che è stato detto. anche per i Lloyd's, per i sottoscrittori del Lloyd's è importante qualunque attività di Risk Management all'interno di uno studio legale.

Ma vorrei fare un passo indietro .. Risk Management ecco per i sottoscrittori dei Lloyd's è importante la parola rischio. Anche di nuovo stamattina si è detto gli studi associati non devono essere considerati impresa. In realtà non penso che nessuno di noi lo faccia, non a scopo di lucro o per beneficenza . quello che .. e che il sottoscrittore deve dire è partire dal principio: - sappiamo che vi dovete prendere dei rischi - perché se nessuno si prende il rischio imprenditoriale o meno non andrà mai avanti, non avrà mai successo nella sua attività. Quindi il rischio esiste, siamo qua apposta, dobbiamo aiutarvi a controllarlo.
Questo è quello che si cerca di instaurare un rapporto con i sottoscrittori.
Grazie mille.

Massimo Michaud
..anche di prepararsi un messaggio un messaggio che volete lasciare alla sala alla fede. Questo non ve lo avevo detto prima ma ci voleva la sorpresa.
Allora do la parola a Domenico. Ti lascio presentare da solo

Domenico D'Alfio, Professional Indemnity Practice Leader - Mediterranean Region presso Allianz Global Corporate & Specialty
Mi sono inserito solo alla fine. Io purtroppo devo fare una correzione, perché io non rappresento Allianz e quindi il mercato nazionale, io rappresento Allianz Global che si occupa dei grandi clienti .. lascio l'esperienza presso Generali Nazionali quindi sono un amico di Alfio e quindi responsabile è solo per non dire un qualcosa che non posso dire perché non conosco. Quindi sono responsabile di Allianz Global, ci occupiamo di grandi clienti, e all'interno del grippo Allianz noi ci occupiamo di studi associati, quindi tutto quello che non è linea persona con un fatturato che è superiore ai 4 milioni. Questo ci permette di fare quello che ci piace fare cioè valutare il rischio, perché ci da la possibilità di approcciare un determinato tipo di clientela.
Allora per non andare troppo sulle lunghe visto che anche il tempo è poco, posso dire un'iniziativa che abbiamo cercato di portare avanti perché poi, mi rendo conto si dice, ho sentito dire che bisogna essere partner, una partnership dell'assicurato e compagnia però certe volte la prima difficoltà arriva proprio dall'assicurato che, magari noi siamo restii a mettere a disposizione delle nostre statistiche non so perché l'assicurato è restio a mettere a disposizione le informazioni che riguardano il proprio studio. Perché se lo conosce, ci dovrebbe compilare il questionario, poi è una cosa impensabile.
Allora noi abbiamo detto, siccome ci piace Mission Impossible, abbiamo preso i nostri principali dieci clienti e siamo andati insieme al partner e abbiamo detto: "noi non vogliamo un questionario, quanti partner, quindi non tutti i collaboratori, quanti partner siete?".
- "10, ognuno a capo di una divisione".
- "Bene, noi vogliamo dieci questionari".
Non vi dico come ci hanno trattato, poi su 10 studi 3 hanno accettato ed è venuto fuori all'inizio:
"ah no, a noi tutto va bene, non ci sono sinistri .."
Poi abbiamo fatto compilare a ciascuno il questionario, forse questa cosa la dovrei dire, è successo che sono venute fuori in media 3-4 circostanze.
Allora dico, se non si ha la percezione del rischio, difficilmente si riesce a trasferire il rischio. É ancora più difficile da parte nostra valutare il rischio.
Quindi sicuramente più informazioni abbiamo e più questo ci permette di tarare perché anche noi cerchiamo di costruire un abito su misura, è più facile rispetto a chi si occupa di dover analizzare 1000-2000 piccole realtà, è più facile perché si affronta un discorso con uno studio con una struttura organizzata,si vede il numero di test..Roberto De Palma, quanti sono i collaboratori, quanti sono gli assistenti, persone qualificate quant'altro, vedere un sistema scadenzario, perché non si può più

andare avanti lo diceva forse la signora Amati, la dottoressa Comelli con l'agendina cartacea, si vede se si fa formazione continua durante l'anno, perché bisogna essere aggiornati.
Se non siete i primi voi su quella che è la vostra attività è più difficile per noi misurare.

Massimo Michaud
Però mi faccia dire una cosa dottor D'Alfio, quando voi fate questo tipo di cose, quindi scoprite che ci sono poi queste circostanze, questo naturalmente può avere un effetto di aumentare il livello di .. e .. il che però rende più trasparente. Come fate a evitare il conflitto di interessi, classico, al momento della sottoscrizione che si può avere con un cliente?

Domenico D'Alfio, Professional Indemnity Practice Leader - Mediterranean Region presso Allianz Global Corporate & Specialty
Allora se le circostanze, allora se il cliente è un nostro cliente e si trova una soluzione.
Perché quello che si cerca di dare, e quello che vale un po' per tutti gli assicuratori qui presenti questa sera è quello di dare continuità, quindi non si sta a dire, vabbè me lo hai detto adesso, tanto la polizza dell'anno scorso era la mia, certo ha un impatto, perché pagarlo su una annualità significa comunque incidere sul bilancio di una annualità, se lo pago sull'altro significa, non è che non ci sono.. però si trova una soluzione. Diverso il caso se la polizza è una XL, perché dico lo devi andare a denunciare ad XL.
È sempre, come spunto un po' provocatorio, com'è stato anche il discorso della compilazione del questionario, perché io sono provocatorio di natura, è un altro elemento che potrebbe per tornare alla domanda abbassare anche il premio e il livello di franchigia. La franchigia non deve essere necessariamente qualcosa che deve spaventare, la franchigia che sappiamo tecnicamente che è la parte di danno che rimane in capo all'assicurato, è un modo per l'assicuratore di far partecipare al rischio l'assicurato. Io diffido personalmente dalle franchigie troppo basse, perché significa: - tanto c'è l'assicurazione - e poi qualcosa magari va male e l'assicurazione poi non può pagare, ma diffido anche delle franchigie troppo elevate, perché secondo me pongono dei problemi diversi. Adesso magari non è la realtà dei piccoli medi studi, lo potrebbe essere dei grandi studi e sicuramente lo è di altri settori, se non è il settore del constraction, che magari ha un rischio diverso. Però avere franchigie troppo elevate significa che se poi succede qualcosa, poi comunque anche 100-200 mila euro, che non sono poi così elevate forse per certi studi legali, per uno studio di medie dimensioni, 100 mila euro poi significa che paga il partner con il proprio patrimonio.

Massimo Michaud
Grazie. Nicola A. rimane a lei quello di provare a rispondere alla domanda che avevo fatto prima. Io so che voi siete assicuratori forse della più grossa polizza che c'è sul mercato italiano quindi avreste e avete una conoscenza della professione forense che vi deriva anche da questa posizione assolutamente privilegiata.
Noi così volevamo capire cosa pensate che sta succedendo, cosa pensate che si debba fare negli studi per fare meglio per avere la possibilità di avere condizioni competitive ed eccellere nelle condizioni competitive?

Nicola Romualdi, GENERALI
Innanzitutto buona sera e grazie dell'invito io mi occupo proprio della parte professional live ability, ma nell'ambito del mercato, quello che noi definiamo un mercato rete, quindi polizze singole .. quindi questa grande polizza a cui fa riferimento Giorgio, sostanzialmente è una convenzione, una convenzione aperta che secondo noi è anche lo strumento migliore per poter così offrire quella che è una protezione nei confronti di una ampia platea. Stamattina abbiamo sentito

quali possono essere i sistemi per ridurre il pricing anche no anche in termini proprio di polizza collettiva.
Allora la polizza collettiva totalitaria è sicuramente ampia nei confronti di una massa di assicurati quindi mi consente di gestire determinati rischi. Però nei confronti dei professionisti, onestamente per noi è anche uno strumento piuttosto rigido perché: basso prezzo, basse prestazioni, cioè siamo comunque in un ambito di commercio, quindi sostanzialmente è ovvio che avremo dei massimali contenuti e delle prestazioni sicuramente contenute. Per altro strumento che diventerebbe oggi poco flessibile rispetto a quello che abbiamo sentito stamattina, grossi cambiamenti che noi vediamo quotidianamente nell'esercizio della professione. Quindi questa è una rigidità.

La seconda rigidità, l'aspetto positivo che abbiamo sentito è forse il recesso. Allora rinunciamo al recesso del sinistro nei confronti del singolo avvocato. Ma questo non vuol dire non recedere dalla polizza collettiva. Quindi spesso e volentieri ci siamo trovati anche ad avere un malcontento da parte di molti professionisti che pagano la mutualità di studi alti professionisti che probabilmente non esercitano la professione in una maniera, con grande attenzione. Quindi anche questa mutualità non sempre è apprezzata dal professionista stesso.
Tornando però appunto alla domanda, chiaramente noi, vi dico due numeri: su un milione e ottocento mila liberi professionisti circa in Italia, siamo gli assicuratori di cento ottanta mila liberi professionisti, di cui ne abbiamo: trenta mila circa nel mondo sanitario e ottanta mila nel modo forense.
Proprio con questa convenzione aperta che sicuramente va a coprire quella che è l'attività ordinaria della professione forense, quindi tutto ciò che è il normale esercizio e l'attività giudiziale ed extra giudiziale, con un cappello superiore di possibilità di ampliamento delle prestazioni che consentono comunque il disegno di una copertura sartoriale nei confronti del professionista.
É ovvio che poi abbiamo, ricordava anche il presidente, l'avvocato Luciano stamattina, ci sono poi tutta una serie di polizze, assolutamente indipendenti da questa convenzione che sono specialistiche. Quindi anche grandi studi. Quello che dico è che stiamo osservando purtroppo che ancora siamo in una fase veramente di avvio nella valutazione con dei parametri che piacerebbe davvero agli assicuratori, al Dottor Coletta quindi dei parametri numerici, in termini di valutazione dell'organizzazione dello studio. Siamo ancora nel mondo dell' underwriting vero, cioè di andare a valutare le singole attività e mi rifaccio anche a quello che diceva Marco Ferraro proprio prima, di sollecitare veramente le organizzazioni all'interno della propria attività. Quindi non ci sono ancora.

Massimo Michaud: Cosa cercate nell'organizzazione, cosa cercate di promuovere?

Nicola Romualdi, GENERALI
Non certo l'agenda elettronica perché questo non mi consente e non mi evita sicuramente di mancare delle riunioni importanti anche in azienda purtroppo. Però voglio dire quello che stiamo vedendo e che quello che bisognerebbe cercare insieme di sviluppare, sono dei processi di gestione dell'attività con dei punti di controllo che sono esattamente lo stesso servizio che offriamo noi nella gestione del rischio lato compagnia.
Quindi non è sufficiente l'elettronica, il database ma dei modelli organizzativi.
Chiaramente sono ancora da sviluppare all'interno dei grandi studi e i grandi studi forse cominciano ad averlo e successivamente comunque a ragionare su questi modelli anche in piccolo perché quello che si fa nelle grandi organizzazioni si riesce a farlo anche nelle piccole organizzazioni.
Quindi questo porterebbe pro futuro ad avere dei dati e degli indicatori che diciamo sicuramente potrebbero essere un parametro tariffario unico.
Quindi questo è un po' il tema.

Rispetto al servizio, stamattina ho sentito una cosa molto importante, ma perché poi si è parlato veramente di contenuti giuridici importanti, importanti anche per noi assicuratori perché ci fanno capire anche come muoversi all'interno di questo ambito di business e quindi quale può essere la risposta dell'assicuratore.
Allora la risposta dell'assicuratore oggi è quella della consulenza cioè il servizio che noi intendiamo offrire alla platea dei professionisti, ma in tutti gli ambiti, non soltanto nell'ambito della professione forense è quello di un servizio consulenziale. Cioè noi, come gestione del rischio intendiamo, come compagnia, dotarci e così siamo strutturati di una struttura che sia in grado di analizzare le singole casistiche e in termini anche molto veloci, quelli che sono i mutamenti legislativi che di volta in volta vengono inseriti nell'esercizio delle varie professioni.
Siamo un team di trenta persone in direzione che si occupa di underwriting, abbiamo una struttura dedicata alla gestione dei sinistri con 5 poli ad oggi specialmente per motivi di riorganizzazione; 4 poli specialistici, gestiamo ventiquattro mila sinistri l'anno di professional live ability, con anche una rete di fiduciari esterni e di 75 fiduciari molto esperti tra cui una quarantina si occupa di med mal (sono medici e quindi questo è un po' il concetto di servizio che intendiamo fornire...)
Chiaramente il business del professional live ability è un business molto molto interessante per la platea di clienti, in quanto professionisti e come destinatari di quella che può essere un'offerta assicurativa. Non è sicuramente un business dove le compagnie in qualche maniera fanno quell'utile che sempre spaventa che giustamente il dottor Coletta diceva è il nostro mestiere, di questo mangiamo, se no saremmo delle mutue assicuratrici.
Quindi siamo delle S.P.A. e quindi dobbiamo ormai ogni settimana riportare ai nostri azionisti praticamente.
Quindi questo business si sposa in un'ottica anche di servizio per offrire diciamo ai nostri clienti professionisti quella che è la tutela del patrimonio, non soltanto del patrimonio così derivante che può essere messo a rischio nell'esercizio della professione ma anche nella tutela del bene intellettuale cioè del professionista come persona e quindi offrendo una consulenza che si occupi anche delle coperture infortuni, delle coperture salute, delle coperture property e così via.

Massimo Michaud
Grazie ok, spero che sia un po' più chiaro quello che fanno gli assicuratori e quali tipi di assicuratori ci sono e come intervengono sul mercato a valle di questo.

Dott. Vittorio Scala, Country Manager & General Representative Lloyd's Italian Office
Una cosa sola, i sottoscrittori in particolare in sottoscrittori dei Lloyd's vogliono conoscere i vostro studi e quando si parla soprattutto di sinistri, visto che se n'è parlato oggi per sulll'underwriting è più importante quello che che è stato fatto dopo il sinistro piuttosto che quello che ha causato il sinistro. Tenete questo in mente.

Massimo Michaud,
Allora l'ultima parola purtroppo. E' importante ricordarci quello che ci hanno detto stamattina . Ci sono varie tipologie di copertura assicurativa e non tutte le polizze sono uguali, e questo ritorna alla qualità.
La situazione si compra sulla base del rapporto della qualità prezzo, si compra solo sul prezzo valore per tutti e al momento del sinistro sono gravi problemi solo

- Non vedo più il presidente di ASLA quindi sono io che faccio un ringraziamento davvero sentito a nome degli organizzatori di questo convegno. Penso che la considerazione che rimane a tutti è che oggi si è sentito davvero parlare tutti gli attori di questo mondo complesso che è il .. management

della professione forense, del futuro e di quante cose ci sono da fare da parte di tutti, da parte di uno avvocati, degli studi, dell'organizzazione, delle organizzazioni forensi, dei consulenti e dei broker, attenzione se no Giorgio si offende, e degli assicuratori per la gestione di un fenomeno economico che se oggi è importante e io se ho capito bene i numeri di oggi domani il primo gennaio del 2016 varrà 5 o 10 volte. Grazie.