

ESSENZIALE SALVAGUARDARE GLI INTERESSI COMUNI

MEDIAZIONE E ARBITRATO AGEVOLANO LA COMUNICAZIONE TRA LE PARTI, MA IL SETTORE ASSICURATIVO SI MOSTRA ANCORA FREDDO DI FRONTE A SISTEMI CHE VALUTA VANTAGGIOSI SOLO SE DAVVERO ECONOMICI. EPPURE PER ALCUNI PLAYER LE ADR NON SONO AFFATTO UN COMPROMESSO AL RIBASSO

I casi in Italia non sono molti, spesso la mediazione finisce con un nulla di fatto e ancora più spesso non inizia proprio perché al primo incontro uno dei due contendenti non si presenta. Tuttavia, non mancano gli esempi virtuosi di utilizzo delle ADR, che hanno condotto a reciproche soddisfazioni.

Sulla carta possono essere molti i vantaggi delle risoluzioni alternative delle dispute, ma è nella pratica e nel comportamento dei player che le cose devono funzionare.

“Nelle ADR, e in particolare nella mediazione – dice **Emilio Del Vecchio**, membro del comitato scientifico di **Aida** – è necessario che le parti si pongano sullo stesso piano: con l’inserimento di una clausola *ad hoc* nei contratti assicurativi, questo è possibile”.

Per i difensori delle ADR, la mediazione agevola la comunicazione, a differenza di quanto accade nel processo civile, dove alla base c’è una totale incomunicabilità tra le parti. Si crea così una strada in più: ovvero la possibilità di giungere a un’idea condivisa che non è calata dall’alto per entrambi i contendenti, ma il frutto di una costruzione dialettica, agevolata da una figura terza. Il mediatore, o l’arbitro, se indipendente ed esperto della materia, è un gestore del processo, non un giudice.



ANIA, LE ADR DEVONO PORTARE VANTAGGI ECONOMICI

“Tra soggetti economici – spiega **Fabio Maniori**, avvocato e responsabile legale e *compliance* di **Ania** – gli strumenti sono validi se portano vantaggi economici. È tuttora difficile paragonare i costi del contenzioso ai costi dell’ADR: tuttavia è stato calcolato che l’arretrato della giustizia civile vale tra i due e i tre punti di pil (4,8%, secondo Confindustria, ndr)”. Il tempo resta una

IL CASO DI WILLIS

È soprattutto nei contenziosi importanti che le alternative all'aula di tribunale dimostrano la propria utilità. Un caso pratico è quello raccontato da **Andrea Garavaglia**, responsabile claims di **Willis Italia**, uno dei grandi broker attivi nel nostro Paese. "L'aspetto principale che muove il nostro lavoro - spiega - è la soddisfazione dei clienti. In ambito contrattuale cerchiamo sempre di evitare il contenzioso: 600 giorni per giungere a una sentenza di primo grado possono uccidere un'azienda. Ecco perché con grandi aziende e importanti sinistri si cerca sempre la strada della mediazione". È il caso complesso di una grande impresa assicurata i cui operai erano stati esposti per anni alle polveri d'asbesto. L'assicuratore, per una serie di ragioni presenti in polizza, non riteneva di dover pagare alcun risarcimento. La situazione era molto etero-

genea: in campo c'erano più di 200 posizioni, tra cause pendenti, potenziali, sinistri aperti, richieste di risarcimento. C'era persino già stata una sentenza di primo grado che aveva chiamato in causa, assolvendola, la compagnia. "Nonostante, quindi, - continua Garavaglia - la situazione di estremo vantaggio per l'assicuratore, la prospettiva di un processo civile tra azienda assicurata e compagnia non era auspicabile, sia per via delle riserve tecniche molto ingenti che la compagnia avrebbe dovuto accantonare, sia a causa dei tempi economicamente insostenibili per l'azienda. La mediazione è parsa l'unica soluzione. L'iter - conclude il manager - è durato circa un anno e alla fine è stata definita una somma che l'assicuratore ha messo a disposizione dell'azienda. Il rapporto tra i due soggetti è continuato con un adeguamento del contratto, positivo per entrambe le parti".

variabile fondamentale, quindi, sia per l'assicuratore sia per l'assicurato. "In questo senso - continua - gli interessi sono convergenti, perché la riserva sinistri ha un costo: i liquidatori sono incentivati sulla variabile tempo non sull'ammontare del liquidato. La liquidazione è uno dei principali strumenti di marketing a disposizione di un assicuratore". Tuttavia, il settore assicurativo mostra resistenze di fronte alla mediazione: la variabile fondamentale è il successo della mediazione, nel senso di riuscire ad arrivare a una conclusione. All'estero non è infrequente trovare percentuali di successo tra il 60 e l'80. In Italia non è così.

"Per quanto riguarda il costo dell'arbitrato in Italia - sottolinea Maniori -, il paragone si fa con il contributo unificato: un confronto non certo positivo". L'arbitrato è prassi nella riassicurazione ma sconosciuto all'assicurazione tradizionale che, per esempio, nei rami danni utilizza la perizia contrattuale per stabilire l'ammontare di un risarcimento. "Devono esserci organismi, mediatori, arbitri autorevoli e indipendenti - conclude l'avvocato -, con una forte competenza tecnico e giuridica nella materia assicurativa. Infine, è indispensabile poter usufruire di una procedura in grado di gestire una pluralità di parti con controversie collegate".

LA MEDIAZIONE PER RISANARE IL RAPPORTO

Ma allora quando è consigliato optare per l'inserimento di una clausola di mediazione nei contratti assicurativi? L'avvocato **Carlo Galantini**, membro del consiglio direttivo dei Aida, propone la clausola studiata dal tavolo tecnico della Camera arbitrale di Milano (Cam) e dalla stessa associazione. Un testo presentato al mercato che vincola le parti del contratto al dirimere le controversie, in prima battuta, utilizzando la Cam e le competenze tecniche di Aida, rispettivamente come mediatore indipendente e supporto tecnico. "A mio avviso - spiega Galantini - è consigliabile fare ricorso alla mediazione nelle materie in cui entrambe le parti desiderano non perdere la relazione, trattandosi magari di un rapporto di lunga durata; oppure quando le controversie dipendono da variabili con confini incerti che rischiano di compromettere definitivamente il rapporto. Si pensi ai prodotti vita ad alto contenuto finanziario o all'Rc professionale".

Anche il mondo della distribuzione può essere coinvolto: la mediazione, infine, potrebbe risolvere diatribe tra imprese e intermediari (agenti o broker), ma anche tra gli intermediari stessi. **F.A.**