



Giustizia



SALONE DELLA GIUSTIZIA

IL PERIODICO DELL'ELITE DEL DIRITTO

abbinato alla stampa nazionale

I PROTAGONISTI DEL DIRITTO

Tra le voci più influenti della scena giudiziaria italiana. Intervengono Nicodemo Gentile, Enzo Trantino, Federico Sutti, Cuno Tarfusser, Filippo Troisi, Guido Alpa, Diego Meucci, Franco Toffoletto e Pietro Ichino

CRIMINALITÀ E DISAGIO GIOVANILE

Sono diversi gli ambiti di intervento prioritario per affrontare l'emergenza. L'analisi di Carla Garlatti, Simonetta Matone, Ettore Gassani, Anna Maria Ciampa, Daniele Poggioli e Giovanni Battista Camerini

OSSERVATORIO PENALE

L'evoluzione della professione e del processo, il carcere duro e la ricerca della verità e della giustizia. L'opinione autorevole di Gian Domenico Caiazza, Serena Gasperini, Luciano Garofano e Roberta Bruzzone

I rischi del panpenalismo



Nicola Mazzacuva, cassationista, professore e presidente Consiglio delle Camere penali

Il sistema penale italiano soffre ormai da anni da una forma di bulimia, caratterizzato com'è da una moltitudine incontrollabile di norme incriminatrici e corrispondenti previsioni sanzionatorie. Le ultime decisioni della politica contro fenomeni sociali come i rave party o la delinquenza giovanile vanno in questa direzione. Ne discutiamo con Nicola Mazzacuva, avvocato cassationista e professore presso l'Università degli Studi di Bologna, presidente del Consiglio delle Camere penali e capofila del "Manifesto del diritto pe-

>>> segue a pagina 3

ALL'INTERNO

Le sfide del Paese

Il futuro della giustizia e dei trasporti. Temi affrontati da Carlo Nordio e Galeazzo Bignami

Diritto di famiglia

L'analisi dell'avvocato Stefano Grolla sui cambiamenti sostanziali introdotti dalla Legge Cartabia

Welfare aziendale

Monica Lambrou individua gli strumenti utili per il "benessere" dell'impresa e dei lavoratori



Al via la quattordicesima edizione dal 24 al 26 ottobre a Roma. Incontro di riferimento tra le più alte cariche dello Stato e illustri opinion leader

La nuova class action

Tra i massimi esperti di Consumer Law in Italia, l'affermato giurista, saggista Ugo Ruffolo, "storico" ordinario di diritto civile nell'Università di Bologna, analizza la nuova disciplina sull'azione rappresentativa voluta dall'Ue, che può far scattare un campanello d'allarme per le imprese

Dal 25 giugno è in vigore una nuova class action che recepisce la direttiva Ue 2020/1828 sulle azioni rappresentative a tutela degli interessi collettivi dei consumatori, affiancando la già esistente disciplina italiana in materia di class action prevista dal codice di procedura civile. A illuminarci sulle caratteristiche e sugli effetti della nuova procedura è un volto noto del settore legale italiano, l'avvocato e docente Ugo Ruffolo (con studi in Roma, Bologna e Milano), che nella sua lunga e importante carriera ha assistito e assiste imprese nazionali e multinazionali.

Professore, quali novità caratterizzano questa procedura rispetto all'attuale legge sulla class action (la 31/2019), a partire dalla distinzione tra azioni rappresentative nazionali e transfrontaliere?

«La nuova "azione rappresentativa" consumeristica è cosa diversa dalla class ac-



L'avvocato e docente **Ugo Ruffolo**

cura Class action ed azione collettiva inibitoria, ed. Giuffrè). Vedo, nella pratica professionale, che si tratta di azioni ancora misconosciute; eppure tanto poco note quanto di elevato impatto per le imprese coinvolte. "L'azione di classe" è azione risarcitoria individuale, a tutela solo di diritti individualmente azionabili, che consente la estensione del giudicato a tutti coloro che vi abbiano aderito dichiarando portatori di "diritti omogenei" lesi. "L'azione inibitoria collettiva" è volta a tutela non di diritti individuali, ma di interessi collettivi (anche non individualmente azionabili) per ottenere provvedimenti inibitori (divieti di fare) o la imposizione di "misure correttive", ossia di doveri- anche molto penetranti- di adozione di condotte volte a "correggere" l'agire di una impresa. È proponibile non solo da enti associativi qualificati, ma da "chiunque", anche dal

>>> segue a pagina 10



Newsletter realizzata da
24 ORE Professionale
in collaborazione con
Golfarelli Editore

Proprietario ed Editore:
Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale
e amministrazione:
Viale Sarca, 223 -
20126 Milano
Redazione:
24 Ore Professionale

© 2023 Il Sole 24 ORE S.p.a.
Tutti i diritti riservati.
È vietata la riproduzione
anche parziale e con qualsiasi
strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi,
anche se curati con scrupolosa
attenzione, non possono compor-
tare specifiche responsabilità per
involontari errori e inesattezze.

Chiusa in redazione:
xx novembre 2023



Strutturare il passaggio generazionale per accrescere il patrimonio familiare

Il passaggio generazionale rappresenta una fase particolarmente delicata, da gestire con attenzione e da studiare per tempo. Un atteggiamento approssimativo finisce per compromettere il valore del patrimonio. Ne parliamo con l'avvocato Barnaby Dosi

Il passaggio generazionale rimane ancora uno dei temi cruciali di questi anni e dei prossimi: alcune stime segnalano che entro il 2030 avrà luogo il passaggio intergenerazionale di una ricchezza attorno a due mila miliardi di euro, definendo un cliente sempre più evoluto finanziariamente, con esigenze sempre più sofisticate, attento alla responsabilità e agli aspetti sociali. Questa fase rappresenta uno dei momenti più delicati nel corso della vita di un gruppo familiare, sia in senso privato che imprenditoriale, avendo impatti non solo di natura finanziaria ed economica, ma anche emotivi e affettivi. «Almeno dai 50 anni in avanti è necessario cominciare a pianificare i passaggi, per capire cosa si vuole fare della propria patrimonialità sia mobiliare che immobiliare, a seconda anche della propria struttura familiare (se si hanno o meno dei figli e se sono interessati o idonei alla prosecuzione dell'azienda o delle altre attività di famiglia) – consiglia l'avvocato Barnaby Dosi, dello studio Celona Dosi -. Trattandosi di un tema particolarmente delicato, per prima cosa bisogna cominciare a entrare nella sua giusta ottica, perché l'evento morte rimane ancora per moltissimi un vero tabù di cui nemmeno fare cenno. È fondamentale incominciare ad elaborare che un passaggio ci dovrà essere e andrà fatto pianificandolo attentamente, per valorizzare quello che si è costruito in una vita o si è ricevuto ed ampliato durante la propria vita».

A quali figure professionali ci si può rivolgere per avere supporto?

«È consigliabile affidarsi ad esperti avvocati



L'avvocato **Barnaby Dosi**, socio dello studio Celona Dosi Avvocati di Milano
www.cedolex.com

che poi, in team con commercialisti e notai, riescano ad affrontare tutte le questioni rilevanti, le complessità e le peculiarità del singolo caso, perché non si tratta di un discorso puramente fiscale, bisogna operare affinché questa trasmissione rimanga duratura, solida e inattaccabile. I passaggi hanno alcune caratteristiche comuni sia alle piccole realtà, sia ai grandi gruppi societari, nell'ottica di una strategia a lungo termine per la conservazione della ricchezza. Occorre pur sempre valutare tutti gli interessi in gioco, se ci sono dei figli occorre garantire la percezione delle loro quote, che sono intoccabili per legge, ricostruire tutti i flussi verso gli eredi, e se non si hanno figli, stabilire quale sarà il destino della propria attività patrimoniale. Non dimenticando altresì che la ricchezza, spesso, porta con sé anche esposizioni per debiti e finanziamenti. Se questo passaggio viene studiato giocando d'anticipo potrà essere valorizzato, altrimenti rischia

di essere compromesso o svuotato».

Quali sono le soluzioni più gradite e praticate?

«Difficile dare una risposta secca. Senz'altro in tema di aziende familiari, strutturate in gruppi societari, la soluzione più ricorrente, quando nel passaggio generazionale sorgono contrasti o dissensi tra più eredi, è quella che si ispira alle tecniche del cosiddetto family buy out societario, specie in presenza di eredi che solitamente non vogliono impiegare proprie eventuali disponibilità economiche, allo scopo di conservare comunque la proprietà dell'impresa di famiglia e far uscire gli altri. La tecnica prevede la costituzione di una nuova società dagli eredi interessati (newco), che si indebita per acquisire le partecipazioni degli eredi non interessati; per poi fondersi inversamente per incorporazione nella società di famiglia che provvederà anche all'estinzione del debito. Ricalca la classica tecnica del leveraged buy out come operazione di acquisizione della società "target", attraverso il ricorso al capitale di debito, il cui rimborso sarà garantito dalla attività patrimoniali della società acquisita e dai flussi di cassa generati dalla gestione. Completato il buy-out, la "newco" sarà incorporata nella società acquisita».

E in altri casi?

«Per asset finanziari si ricorre agli strumenti finanziari assicurativi, in particolare contratti di assicurazione sulla vita a prevalente contenuto finanziario che consentono al beneficiario discendente l'acquisizione di disponibilità al di fuori dell'apertura della successione e dei relativi adempimenti; per asset particolarmente rilevanti, come ad esempio immobiliari, si ricorre sovente a conferimenti societari, alla costituzione di società semplici partecipative di altre attività, per asset da riservare solo ad alcuni discendenti trovano anche non infrequente adozione le soluzioni fiduciarie,

come intestazioni o affidamenti fiduciari oppure ancora l'istituzione di holding societarie riservate ad alcun discendente o, in misura minore, ad istituti come il trust di diritto estero, più sofisticati».

Da chi è posseduta la maggior parte della ricchezza?

«Certamente da imprenditori e professionisti, bisogna però considerare che si parla di un'imprenditoria fatta appunto di famiglie. La ricchezza genera lavoro e il meno abbiente è comunque interessato al fatto che questa ricchezza venga gestita bene anche nei passaggi generazionali, in una sorta di circolo virtuoso, perché se si perdesse in aspri conflitti, si perderebbe anche il lavoro. Se la ricchezza viene gestita male o dispersa in contrasti giudiziari, reca pregiudizio a tutti».

Esiste un problema culturale ed educativo o esistono impedimenti strutturali o di sistema?

«Nel nostro Paese il rapporto con il proprio patrimonio appare spesso sbrigativo o comunque poco scrupoloso, manca la dovuta sensibilità. Gli italiani, in genere, corrono a informarsi solo quando il patrimonio comincia a intaccarsi o emergono situazioni generali (inflazione, guerre) che possono intaccarlo. Non c'è ancora abbastanza attenzione alla gestione del proprio patrimonio e coscienza di dover assumere la massima accortezza nella sua trasmissione. In questo senso le recenti ipotesi di istituire l' insegnamento dell'educazione finanziaria nelle scuole inferiori e primarie potrebbe aiutare a formare fin dalla gioventù la corretta sensibilità per questi temi decisivi».

Quali sfide per il futuro?

«Affinare le soluzioni più praticate e contribuire a rendere più consapevoli e meno conflittuali quelli che vogliono trasmettere ciò che hanno realizzato durante la loro vita, alle future generazioni. Esistono ancora forti difficoltà nel comprendere che in questi passaggi non è conveniente litigare: è sempre preferibile per tutti ricercare soluzioni negoziali di qualità. La soluzione migliore è quella che rende l'equilibrio degli interessi accettabile per tutte le parti coinvolte, per fare questo bisogna anzitutto assumere la giusta mentalità, rinunciando alla spicata propensione a rivolgersi al tribunale per dirimere qualsiasi lite anche la più modesta o effimera».

■ **Cristiana Golfarelli**

UN CIRCOLO VIRTUOSO

La ricchezza familiare che regge il sistema italiano genera lavoro e il meno abbiente è comunque interessato al fatto che questa ricchezza venga gestita bene nei passaggi generazionali, perché se si perde, si perde anche lavoro





CELONA DOSI AVVOCATI

LEGAL AFFAIRS & COUNSEL

TUTELIAMO AL MEGLIO L'INTERESSE DEL CLIENTE

Fondato nel 1967 dall'avvocato Giuseppe Celona - allievo del professor avvocato Alberto Trabucchi e del professore Giorgio Oppo e già procuratore presso il professor avvocato Remo Franceschelli- lo studio Celona Dosi Avvocati è attivo nella consulenza, assistenza negoziale, pre-contenioso e patrocinio giudiziale nel settore del diritto civile e della responsabilità, del diritto delle imprese, societario, diritto della proprietà industriale, tributario, bancario, della borsa, dei mercati finanziari con particolare riferimento alle questioni di diritto dell'Unione europea. Presta assistenza a clienti privati, imprese e società operanti nel territorio nazionale, nell'Unione europea o a livello internazionale.

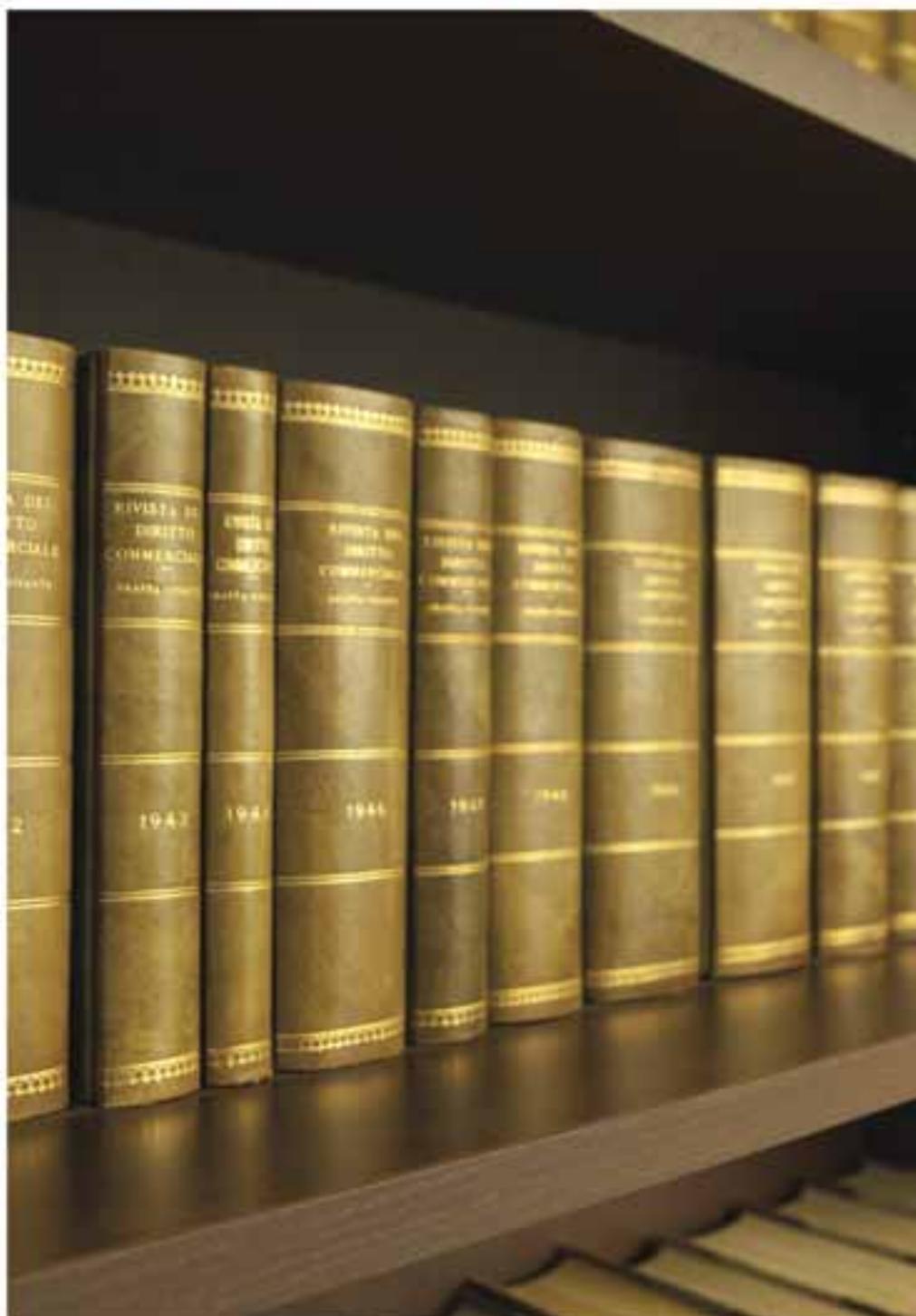
Una boutique legale, duttile e adattabile alle esigenze dei clienti, che collabora con team esterni per quelle che sono le necessità più ampie.

L'impostazione dello studio parte da un'attenta cura del singolo caso. Un piccolo studio, a cui ci si affida in modo riservato, fiduciario, capace poi di estendersi e di creare una squadra in grado di tutelare al meglio l'interesse del cliente.

Studio Legale Celona Dosi

Via Freguglia, 10
20122 Milano
Tel. 02 7600 2257
Fax 02 5401 9361
segreteria@cedolex.com

www.cedolex.com



I rischi della nuova class action

Tra i massimi esperti di Consumer Law in Italia, l'affermato giurista, saggista Ugo Ruffolo, "storico" ordinario di diritto civile nell'Università di Bologna, analizza la nuova disciplina sull'azione rappresentativa voluta dall'Ue, che può far scattare un campanello d'allarme per le imprese

Dal 25 giugno è in vigore una nuova class action che recepisce la direttiva Ue 2020/1828 sulle azioni rappresentative a tutela degli interessi collettivi dei consumatori, affiancando la già esistente disciplina italiana in materia di class action prevista dal codice di procedura civile. A illuminarci sulle caratteristiche e sugli effetti della nuova procedura è un volto noto del settore legale italiano, l'avvocato e docente Ugo Ruffolo (con studi in Roma, Bologna e Milano), che nella sua lunga e importante carriera ha assistito e assiste imprese nazionali e multinazionali.

Professore, quali novità caratterizzano questa procedura rispetto all'attuale legge sulla class action (la 31/2019), a partire dalla distinzione tra azioni rappresentative nazionali e transfrontaliere?

«La nuova "azione rappresentativa" consumeristica è cosa diversa dalla class action e più simile alla azione collettiva inibitoria, o è comunque un "ibrido" fra le due. Che erano nate come azioni solo consumeristiche e sono state elevate ad azioni "generali", dunque proponibili anche nei rapporti b2b, dalla legge n. 31/2019 (esaminata dal volume a mia cura Class action ed azione collettiva inibitoria, ed. Giuffrè). Vedo, nella pratica professionale, che si tratta di azioni ancora misconosciute; eppure tanto poco note quanto di elevato impatto per le imprese coinvolte. "L'azione di classe" è azione risarcitoria individuale, a tutela solo di diritti individualmente azionabili, che consente la estensione del giudicato a tutti coloro che vi abbiano aderito dicendosi portatori di "diritti omogenei" lesi. "L'azione inibitoria collettiva" è volta a tutela non di diritti individuali, ma di interessi collettivi (anche non individualmente azionabili) per ottenere provvedimenti inibitori (divieti di fare) o la imposizione di "misure correttive", ossia di doveri- anche molto penetranti- di adozione di condotte volte a "correggere" l'agire di una impresa. È proponibile non solo da enti associativi qualificati, ma da "chiunque", anche dal singolo cittadino. La nuova "azione rappresentativa", invece, consente di agire per chiedere l'adozione, nei confronti di imprese e professionisti, di provvedimenti sia inibitori (a tutela di

interessi collettivi consumeristici) che risarcitori nell'interesse di una platea più o meno vasta di singoli soggetti, oltre che a beneficio "della collettività"; e l'iniziativa è altresì aperta a forme di partecipazione di singoli interessati».

Chi può promuovere la nuova azione rappresentativa e che tipo di tutele prevede?

«La nuova azione può essere promossa solo da associazioni rappresentative degli interessi dei consumatori, ora anche estere (purché interne a paesi Ue), le quali potranno proporre, nei confronti di imprese e professionisti, domande sia inibitorie (anche urgenti) che risarcitorie, così sconfinando anche su terreni tradizionalmente propri dell'azione di classe (peraltro, con enti esponenziali talora legittimati ad entrambe le azioni per la stessa vicenda). Uno dei fattori potenzialmente dirompenti della nuova disciplina è, inoltre, che l'azione rappresentativa può essere anche finanziata da un terzo (anche "a fini di lucro"), aprendosi così a forme di third-party litigation funding sinora pressoché sconosciute al nostro ordinamento, e potendosi ingenerare effetti, anche di "abuso del contenzioso" (così agevolato, se non talora anche incentivato), che troppo spesso le imprese potenziali destinatarie dell'azione tendono a sotovalutare, come ho constatato anche nella pratica professionale».

Quali saranno i benefici per i consumatori e quali, secondo lei, i settori (le pratiche scorrette) che ricadranno maggiormente nel provvedimento?

«I consumatori si vedono consegnato un nuovo strumento di tutela dei propri diritti, individuali così come collettivi, con indubbi effetti anche di "moralizzazione" dell'agire imprenditoriale (è uno dei dichiarati obiettivi della Direttiva Ue), anche se, per vero, ad effetti omologhi si poteva forse già giungere con i tradizionali strumenti di azione di classe e azione collettiva (o con la loro combinazione). Le azioni rappresentative potranno essere proposte per censurare condotte ritenute violative di una serie di norme di diritto Ue tutte afferenti al settore del consumer protection, ivi inclusa, a mero titolo esemplificativo, la normativa in materia di pratiche commerciali scorrette e quella in materia di comunicazioni elettroniche, oltre al settore bancario e assicurativo, e



L'avvocato e docente **Ugo Ruffolo**

già aveva significativamente potenziato tali strumenti, estendendone l'ambito applicativo anche oltre al settore consumeristico ed elevandoli, dunque, ad azioni generali; ed estendendo a "chiunque" la legittimazione a proporre azione collettiva, oltre a prevedere diverse norme a favore del ricorrente (agevolazioni probatorie, previsione di compensi premiali)».

Assoconsumo invocava una revisione maggiormente integrata della normativa. Lei che profili di criticità individua?

«Concordo nel ritenere che è mancato un attento coordinamento delle nuove norme con quelle del 2019 in materia di azione di classe e azione collettiva per evitare le sovrapposizioni oggi possibili. Ne deriva il rischio di un proliferare, non sempre coordinato, di azioni giudiziali anche nei confronti della medesima impresa; e poi quello di un incremento non sempre virtuoso del contenzioso, con possibili abusi dello strumento giudiziale: anche la mera proposizione di tali azioni è preventivamente pubblicizzata; con il rischio reputazionale dell'effetto "avviso di garanzia", anche quando infondate. Ulteriori più specifiche criticità attengono, poi, come si è detto, alla concreta attuazione del meccanismo del third-party litigation funding, nonché all'incertezza circa le modalità di coinvolgimento dei singoli consumatori che si lamentino lesi dalla condotta censurata; modalità che sembrano rispecchiare quelle della class action, la quale, tuttavia, contempla ora un articolato meccanismo che contempla altresì la possibilità di aderire alla class action anche dopo la decisione e il coinvolgimento di una nuova "figura professionale", ossia quella del "rappresentante comune degli aderenti", il cui ruolo non è sempre chiaro».

■ **Francesca Drudi**

I SETTORI CHE POTRANNO ESSERE MAGGIORMENTE COINVOLTI IN QUESTA FORMA DI CONTENZIOSO
Sono quelli afferenti al "digitale" (piattaforme, commercio elettronico) e alle telecomunicazioni e comunicazioni elettroniche, insieme a quello assicurativo e bancario. Particolare attenzione potrebbe suscitare altresì il settore ambientale



DAL 1919 FACCIAMO LE COSE ALLO STESSO MODO, CON LA STESSA
IMMUTATA PASSIONE. OGGETTI SENZA TEMPO, BELLI E CONCRETI,
COME SOLO NOI ITALIANI SAPPIAMO CREARE.
DA OLTRE 100 ANNI, NON SCENDIAMO MAI A COMPROMESSI,
SULLA QUALITÀ DEI MATERIALI E SULLE TECNICHE DI LAVORAZIONE.
ORGOGLIOSI DI CONTINUARE A SCRIVERE,
CON IL MEDESIMO CARATTERE AUTENTICO E APPASSIONATO,
LA STORIA DELLO STILE ITALIANO.



Aurora S.r.l - Strada Abbadia di Stura, 200 - 10156 Torino



SALONE DELLA GIUSTIZIA

24-26 OTTOBRE 2023
ROMA

salonegiustizia.it