

L'ESPERIENZA AMERICANA

Negli Stati Uniti lo strumento processuale della *class action* è previsto sia a livello federale, sia nei singoli Stati. Il modello della procedura è fornito dalla Federal Rule of Civil Procedure 23, introdotta nel 1938 e significativamente modificata nel corso degli anni.

L'azione collettiva può essere avviata da uno o più soggetti che avrebbero diritto a promuovere un'azione individuale, in rappresentanza della classe. La corte verifica se sono soddisfatti i requisiti previsti per la *class action* e cioè

- **Numerosity:** la classe deve essere così numerosa da rendere materialmente impraticabile la partecipazione al giudizio di tutti i suoi componenti
- **Commonality:** le questioni dei soggetti della classe devono presentare caratteristiche di fatto e di diritto comuni
- **Typicality:** le domande e le eccezioni svolte dal rappresentante della classe devono essere tipiche di quella classe
- **Adequacy of representation:** il *representative* deve essere in grado di proteggere equamente ed adeguatamente gli interessi della classe

In caso di esito positivo, la corte dichiara l'ammissibilità dell'azione, definendo contestualmente la classe e le pretese (*class certification*). L'esito della *class action* è vincolante per i membri della classe. Pertanto, è previsto che essi vengano informati dalla corte circa l'avvio e il contenuto dell'azione e che possano chiedere di essere esclusi dalla classe (c.d. *opt out*). La corte sceglie il *class counsel* e, se necessario, anche l'attore (*plaintiff*) meglio in grado di rappresentare la classe.

Una volta certificata la classe, ogni transazione, rinuncia volontaria o compromesso che vincolerebbe tutti i membri della classe è sottoposto al vaglio della corte, che deve verificare, previa audizione, se l'esito sia equo, ragionevole e adeguato (*fair, reasonable and adequate*). In caso di transazione può essere concessa ai componenti della classe un'ulteriore occasione per dissociarsi. Se l'azione giudiziaria sfocia in un processo, è previsto l'intervento di una giuria popolare. L'onorario degli avvocati è calcolato in proporzione al risarcimento ottenuto oppure secondo una remunerazione oraria.

La **dimensione media** delle *class actions* esaminate in uno studio famoso di due professori americani (Eisenberg e Miller) per il periodo 1993/2002 (e si trattava delle sole class per le quali risultasse esattamente determinabile il compenso degli avvocati e l'indennizzo dei componenti della classe al momento della stesura del saggio), se si sommano i risarcimenti ai consumatori, le spese e gli onorari degli avvocati, è rimasta approssimativamente costante nel decennio considerato e ammonta a **138,6** milioni di dollari. L'onorario degli avvocati è in media pari al 21,9 per cento dei risarcimenti ottenuti dai consumatori. Se ci si limita a considerare il **20 per cento dei casi di maggiori dimensioni**, la dimensione **media** delle *class actions* è di **613** milioni di dollari. Se consideriamo la media dei **10** per cento dei casi di maggiori dimensioni, la dimensione media sale a **1,08** miliardo di dollari.

Questo per avere una dimensione generale del fenomeno. Scendendo poi nello specifico, ad esempio nelle class actions promosse nell'ambito del settore finanziario, vediamo che nel periodo 1988-1996, l'87,6 per cento delle *class actions* si è concluso con una

transazione, fenomeno che pur non con questi numeri si è mantenuto su buoni livelli anche successivamente. Questo è dipeso dal duplice effetto deterrente che le class action hanno in questo settore: da una parte c'è il ben noto risarcimento economico per ogni componente della classe, dall'altro abbiamo pesanti ricadute sull'assetto titoli delle società coinvolte come convenuti nelle class ottimamente cristallizzati da due parametri che sono il Maximum Dollar Loss (MDL) ed il DDL (DDL).

Più precisamente, il MDL viene calcolato come il decremento del valore del titolo societario nel mercato finanziario di riferimento raggiunto nel periodo tra il primo giorno utile in cui il titolo ha raggiunto il suo valore massimo durante lo svolgimento della class action al giorno immediatamente seguente la fine della classe stessa.

Il DDL, invece, calcola il decremento del valore del titolo societario nel mercato finanziario di riferimento raggiunto nel periodo compreso tra il giorno immediatamente precedente la fine della classe al giorno immediatamente successivo.

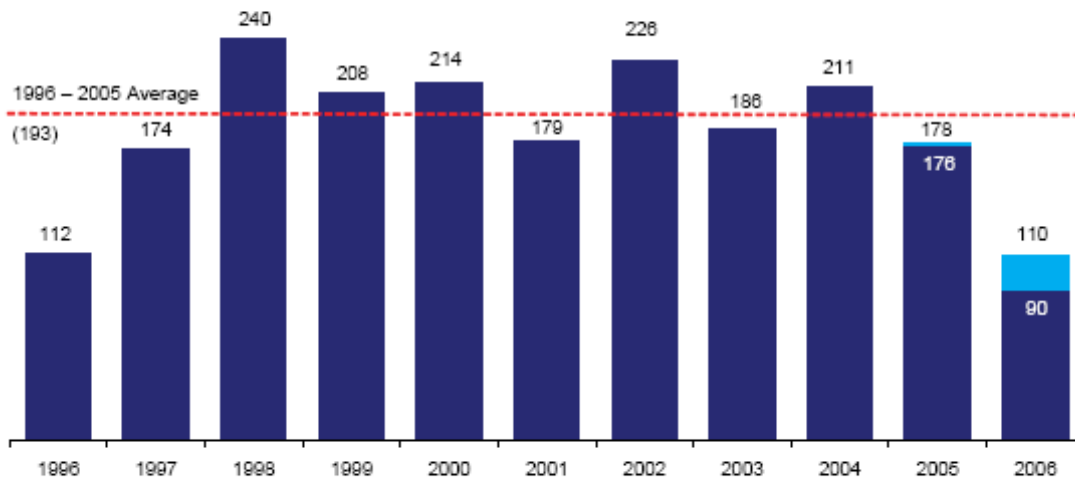
Ne il MDL che il DDL misurano un riconoscimento di responsabilità della società convenuta, ma forniscono un'indicazione della perdita di valore di mercato indipendentemente dal risultato della class action, in stretta connessione con il fatto che una class action è stata mossa contro questa compagnia.

Conveniva quindi risolvere la situazione con una transazione extragiudiziale piuttosto che arrivare davanti ad una giuria popolare. Questa la motivazione all'alto numero di accordi stragiudiziali.

Qualche numero:

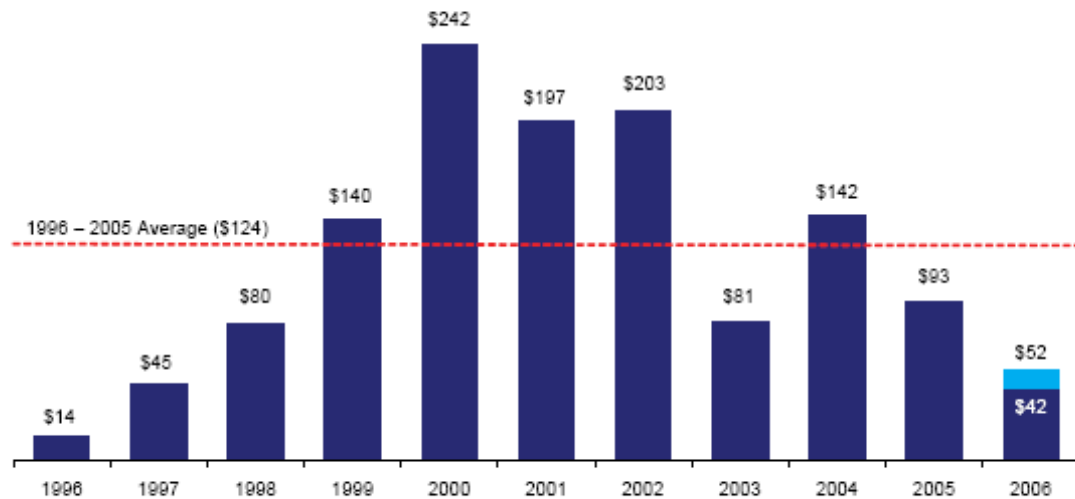
Complaint Filings Box Score			
	Average (1986 - 2005)	2006	2008
Class Action Filings	193	178	110
Disclosure Dollar Loss (\$ Billions)	\$124	\$93	\$52
Maximum Dollar Loss (\$ Billions)	\$680	\$362	\$294

CAF Index™ – Number of Class Action Filings 1996 – 2006

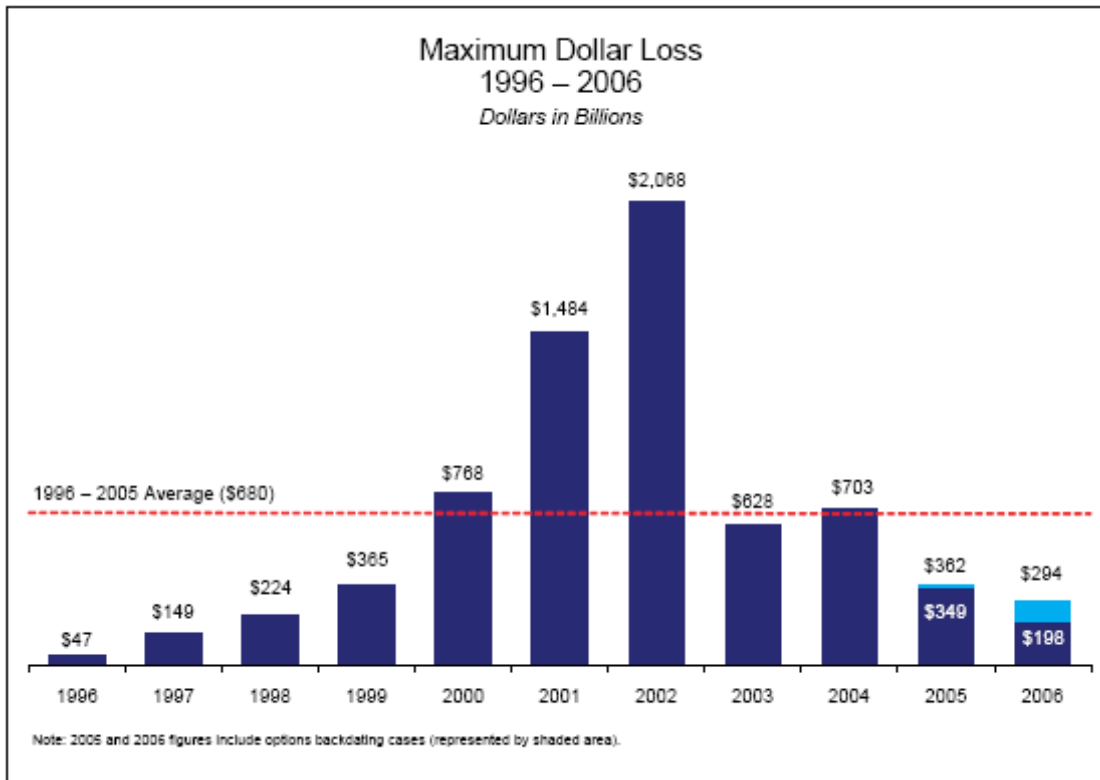


Note: 2005 and 2006 figures include options backdating cases (represented by shaded area).

Disclosure Dollar Loss 1996 – 2006 *Dollars in Billions*



Note: 2005 and 2006 figures include options backdating cases (represented by shaded area).



Come si può notare, dal 2004 a fine del 2006, data a cui si riferisce questo report della Stanford University in collaborazione con la Cornestone Research, c'è stato un decremento considerevole nei due indicatori citati prima (MDL e DDL), così come nel numero di class action promosse. Questa è una probabile conseguenza del post scandali Enron e Worldcom e relativi risarcimenti milionari, che hanno avviato verso un percorso più prudenziale molte altre società.

Ecco quindi che l'esperienza americana delle class actions ci fornisce un interessante panorama su cui riflettere, sia sotto l'aspetto procedurale sia per le tutele economiche dirette (perché prevede l'ammissibilità dei **Punitive Damages**, tipologia di danni prevista dal sistema legale americano, anche in materia di *Class Action*, in aggiunta ai *compensatory damages*, per punire il soggetto danneggiante per aver commesso, in una posizione soggettiva di malafede, un fatto grave e riprovevole, con una conseguente azione di *deterrente* per comportamenti dello stesso tipo) ed indirette (vedi le perdite di valore della società convenuta sui mercati finanziari espresse dagli indicatori DDL ed MDL) che sembra garantire i cittadini/consumatori.

FONTI:

La controriforma delle class actions – Cristina Poncibò – tratto dalla tesi di dottorato “Modelli di tutela dell'interesse collettivo”
 Class Action Fairness Act 2005 – legge del Congresso Americano – Feb 18, 2005, Pub. L. No. 109-2, 119 Stat. 4
 The impact of the Class Action Fairness Act of 2005 – Second Interim Report to the Judicial Conferenze Advisory Committee on Civil Rules – T. Willing and E. Lee III – Federal Judicial Center – September 2006
 Securities Class Action Case Filings – 2006: A Year in Review – The Stanford Law School Securities Class Action Clearinghouse in cooperation with Cornestone Research
 Securities Class Action Case Filings – 2006: Mid Year Assessment – The Stanford Law School Securities Class Action Clearinghouse in cooperation with Cornestone Research
 Attorney Fees in Class Action Settlements: An empirical study – T. Eisenberg and G.P. Miller - Journal of Empirical Legal Studies, 2004, 27-78
 What We Know and What We Don't Know about Modern Class Actions: A Review of the Eisenberg-Miller Study, G. Priest, Manhattan Institute, New York, 2005