

.professioni Trend e innovazione

Litigation funding

Cresce l'interesse dei fondi internazionali a sostenere le liti italiane, ma solo quelle di una certa entità. Prime esperienze negli arbitrati. Cruciale è la stesura del contratto di finanziamento, lungo anche 60 pagine

La controversia decolla: c'è un fondo che la finanzia

Pagina a cura di
Michela Finizio

Arbitrati internazionali, procedimenti nei confronti dello Stato italiano, recupero crediti da parte di società fallite, esecuzione di sentenze all'estero. Sono queste le tre principali tipologie di contenzioso sostenute finora dai fondi che hanno scelto le liti italiane come asset di investimento. Pochi casi, ad oggi isolati e sperimentali, ma che di fatto aprono le porte della giustizia italiana a realtà internazionali, come Therium, Burford Capital, Harbour, Imf Bentham e Omni Bridgeway. Tanto da costringere studi legali e camere arbitrali ad attrezzarsi per "gestire" l'eventuale ingresso nel contenzioso di un soggetto terzo finanziatore.

Cresce l'interesse dei fondi
Il *litigation funding* attira i big internazionali che hanno scelto di estendere i loro affari ai paesi del Mediterraneo. Therium, ad esempio, dopo il successo in Spagna, sta studiando un modello per entrare nel contenzioso italiano, conoscendo bene le criticità dei tempi della giustizia nel nostro Paese. «I tribunali ordinari in Italia hanno tempi troppo lunghi - afferma Oliver Novick di Therium Capital Management - per questo motivo in Italia abbiamo iniziato sostenendo tre arbitrati internazionali. Uno era in corso, ma per procedere era necessario spendere molto di più. Stiamo cercando di essere presenti su Milano e Roma, ma anche in una ventina di città minori tra cui alcune del Veneto». Finora Therium a livello globale ha chiuso circa 150 accordi per finanziare contenziosi cor-



Luciano Castelli.
Partner di Lca studio legale specializzato nel contenzioso civile e commerciale, in ambito sia giudiziale sia arbitrale

rispondenti a richieste di danni per circa 36 miliardi di dollari. «In un terzo dei casi sostenuti finora - conclude Novick - abbiamo vinto, in un altro terzo abbiamo perso. Gli altri casi si sono chiusi con accordi prima della sentenza».

I contenziosi nel mirino

Tra le realtà interessate a investire in contenziosi nel nostro Paese ci sono fondi anglo-americani, ma anche «un paio di realtà italiane, diverse per approccio ma che stanno valutando l'eventuale ingresso in questo mercato», afferma Luciano Castelli, partner di Lca studio legale. «Ci sono venture capitalist che si stanno informando per valutare o meno l'apertura di un fondo specializzato. E ci sono anche piccole realtà che dimostrano interesse, senza essere strutturate, ma pronte a mettere sul piatto anche 40-50 mila euro davanti alla promessa di ritorni molto significativi», aggiunge Castelli.

Il *third party funding* diventa un'opportunità quando i costi del contenzioso diventano troppo elevati per le parti in causa, ma anche quando l'ufficio legale di una multinazionale - ad esempio - termina il budget destinato alle liti o preferisce allocare le risorse altrove. Diventa fondamentale, poi, quando in tribunale finisce un soggetto fallito, che non può rivalersi. Oppure quando in tribunale va in scena «Davide contro Golia», ma in questi casi può diventare più difficile fornire tutte le garanzie richieste dal finanziatore.

C'è stato un forte interessamento, ad esempio, da parte di più fondi al recente caso dell'Italplan di Arezzo, società di engineering toscana fallita nel 2016: il tribunale locale le ha riconosciuto il diritto a vedersi

riconoscere dallo stato brasiliano il compenso di 250 milioni di euro pattuito per lo studio di fattibilità del treno ad alta velocità Trem bala che avrebbe dovuto collegare Rio de Janeiro a San Paolo. Il progetto è finito su un binario morto così come il riconoscimento economico, mai versato alla società. «Le piccole e medie imprese - dice il partner di Lca studio legale - spesso non possono permettersi di attivare procedimenti internazionali, costosi e complicati, e decidono di rinunciare alle loro richieste».

A livello internazionale, nel frattempo, sono stati sostenuti da fondi specializzati diversi contenziosi che hanno conquistato le prime pagine dei giornali: quello tra il governo argentino e un ex azionista della compagnia elettrica Ypf; la causa degli azionisti contro la Royal Bank of Scotland e quella contro Lloyds, relativa al piano di salvataggio di Hbos; la causa collettiva contro Volkswagen per il *dieselgate*; la controversia di Terry Bollea, il noto wrestler Hulk Hogan, contro Gawker Media; l'esecuzione della sentenza che riconosce all'ex moglie dell'oligarca russo Farkhad Akhmedov il diritto di ricevere mezzo miliardo di euro.

Le quattro regole

La selezione degli investitori, infatti, è molto severa: per intercettare l'interesse di un fondo internazionale la causa deve avere almeno quattro caratteristiche.

1 Innanzitutto, il contenzioso deve essere di una certa entità economica. «In Europa finora - afferma Novick di Therium - abbiamo sostenuto cause da 1 a 3 milioni di euro in media, ma c'è stato anche un investimento da soli 200mila euro».

Azionisti contro la Royal Bank of Scotland. Ha conquistato gli investitori la causa degli azionisti contro il più antico istituto del Regno Unito, avviata dopo la crisi attraversata nel 2008



Italplan contro il Brasile. Forte l'interessamento dei fondi per la causa avviata dalla piccola società di Arezzo contro lo Stato brasiliano per il mai riconosciuto compenso pattuito per lo studio di fattibilità del treno ad alta velocità che avrebbe dovuto collegare Rio de Janeiro a San Paolo (nella foto la stazione)



2 I fondi richiedono una buona probabilità di successo, almeno tra il 60-70 per cento. Per questo è necessario svolgere una due diligence molto accurata, grazie alla quale i finanziatori devono avere un'idea chiara circa l'esito della controversia.

3 La controparte deve essere solvibile. Per questo può essere richiesta l'analisi del piano finanziario della società e se emerge qualche dubbio l'affare non si conclude.

4 I tempi devono essere prevedibili, non necessariamente brevi. «Abbiamo seguito - racconta per esempio l'avvocato del fondo Therium - il fallimento di una società nel 2008 che solo l'anno scorso, dopo anni, ha perso e ha deciso di fare appello. In questi casi è meglio attivare il finanziamento già 4-5 anni dopo il fallimento oppure quando già inizia la fase di ristrutturazione».

I primi passi in Italia

Per ora il banco di prova per il *litigation funding* in Italia è quello degli arbitrati, segmento capace di rispondere a queste caratteristiche, soprattutto per i costi che si devono sostenere, ad esempio nella consulenza tecnica esterna. Peccato che l'ultima legislazione di riferimento degli arbitrati risale al 2006. Tanto che la stessa Camera Arbitrale di Milano ha deciso di intervenire definendo la prassi da adottare quando in un arbitrato istituzionale entra un finanziatore terzo: il nuovo regolamento entrato in vigore lo scorso 1 marzo introduce l'obbligo di dichiararlo, estendendo la disclosure che già riguarda l'arbitro anche all'investitore.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le opportunità per gli avvocati

Desk specializzati negli studi per gestire i fondi come servizio

È necessario prevedere un desk all'interno dello studio legale per riuscire a intercettare - e a gestire - l'interesse crescente dei fondi internazionali che investono sull'esito delle liti. Lo ha fatto, ad esempio, lo studio Lca, che già opera sui mercati globali e conosce bene gli ostacoli che frenano le esecuzioni di sentenze all'estero. Si trovano informazioni anche presso la camera arbitrale di Milano e la Swiss Chambers' arbitration institution.

Non tutti gli studi legali, però, sono attrezzati a gestire questi processi. Sono circa 100-150 gli studi strutturati con dipartimenti per seguire liti internazionali, capaci di convogliare cause di un certo valore. Il primo passo è impiegare tempo e risorse per cercare di relazionarsi con i fondi internazionali che operano in Italia. Tra questi inizia a guardare al nostro Paese anche Imf Bentham Limited, che a metà ottobre ha annunciato l'acquisto di Omni Bridgeway Holdings Bv con l'obiettivo di dare vita a un colosso da 2,2 miliardi di capitale 33 anni di comprovata esperienza nel settore dei contenziosi finanziati e dei crediti recuperati a livello globale.

Queste realtà si relazionano direttamente con gli studi legali, che in queste operazioni hanno la funzione di intermediari capaci di consigliare alla parte in causa l'eventuale accordo di finanziamento qualora necessario. Una volta strutturato un desk all'interno dello studio è possibile proporlo come una specie di servizio alla propria clientela. Per ottenere un finanziamento durante il contenzioso, o per avviare una lite, bisogna parlare lo stesso linguaggio di questi fondi: bisogna essere in grado di preparare la documentazione necessaria, redigere un'accurata *due diligence*, presentare la valutazione al board degli investitori e seguire il cliente nella fase di stesura degli accordi necessari per l'investimento.

Tra questi ultimi, l'ufficio legale deve essere in grado di stendere il cosiddetto *litigation funding agreement* - a volte contratti lunghi anche 50-60 pagine - così come l'accordo delle priorità necessario tra legale, fondo e cliente.

Molti fondi chiedono, in caso di vittoria, importi multipli rispetto a

quanto finanziato. Altri una commissione proporzionale al valore della controversia (20-30 o 40 per cento). Altri ancora fissano un importo minimo, a cui aggiungere una percentuale variabile dell'eccedenza. I contratti di finanziamento includono anche gli accordi in caso di soccombenza, i cui rischi purtroppo in Italia ancora non vengono coperti dal mercato assicurativo.

Si tratta di accordi molto delicati, che mettono sul piatto importi elevati e con dinamiche complesse da gestire. Capita, ad esempio, che quando la controparte viene a sapere che entra in scena un finanziatore terzo può essere spinta a non procedere o a trovare un accordo.

Non è facile capire se in Italia decollerà o meno il *litigation funding*. Le spese legali, rispetto alla media anglosassone, non sono molto elevate e a spingere verso questa soluzione saranno in un primo tempo unicamente le controversie internazionali. Ecco perché può rivelarsi utile, in questi casi, lavorare in joint venture con studi legali già attivi in contesti globali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COME ORGANIZZARSI

1

UN DESK NELLO STUDIO

Per riuscire a intercettare - e a gestire - l'interesse crescente dei fondi internazionali che investono sull'esito delle liti è necessario dedicare personale all'attività, definendo un desk specializzato all'interno dello studio, capace di dialogare con investitori che operano su scala globale

2

COMPETENZE CERTE

Bisogna essere in grado di preparare la documentazione necessaria, redigere una accurata *due diligence*, presentare la valutazione al board degli investitori e seguire il cliente nella stesura del *litigation funding agreement* e dell'accordo delle priorità tra legale, fondo e cliente

3

ACCORDI CON I BIG

Può rivelarsi utile, in questi casi, lavorare in joint venture con studi legali già attivi in contesti globali. La maggior parte delle cause che attirano finanziatori terzi sono arbitrati internazionali, esecuzioni di sentenze all'estero oppure conflitti con altri Stati



ROMA - Olgiata

A ridosso del Comune di Formello, a soli 20 Km dal centro di Roma, proponiamo la vendita di una importante tenuta costituita da circa 25 Ha di terreno, nei pressi del confine Est del comprensorio Olgiata. All'interno della proprietà insistono diversi edifici, di cui una abitazione di 130 mq sviluppata su due livelli, tre edifici adibiti ad uso turistico ricettivo per totali 1.210 mq, che includono ampi locali per eventi e 22 appartamenti indipendenti.



TFT
BUILDING MANAGEMENT
GESTIONE E SERVIZI IMMOBILIARI

www.tft.net

ROMA

Viale Parioli 37/a - P.za di Spagna 54

Tel. 06/3297036

segreteria@tft.net

Completano la proprietà un ulteriore corpo di fabbrica ad uso uffici di 122 mq, due capannoni ad uso deposito agricolo di complessivi 660 mq, ed un edificio ad uso ristorazione con annessa cucina e servizi di totali 210 mq, per circa 80 coperti. Quest'ultimo dispone di un ampio patio con affaccio sulla splendida piscina. Il PRG prevede la destinazione agricola per 15 Ha e verde privato attrezzato per i restanti 10 Ha. Cl. en. G (Codice 10296)