

Le opportunità del finanziamento del contenzioso, strumento ancora poco noto in Italia

Accesso alle liti grazie a terzi

Vantaggi a due vie: azzerare i costi-diversificare i capitali

Pagina a cura
DI ELISA DEL PUP

Il finanziamento del contenzioso può aprire un ventaglio di opzioni a favore delle imprese italiane nel difficile recupero economico post-pandemia. Ciò perché permette, da un lato, di accedere alle liti a coloro che attualmente non dispongono delle risorse necessarie per affrontare processi lunghi e onerosi, grazie all'intervento di terzi, dall'altro lato perché offre a questi ultimi una possibilità di diversificare i capitali in voci differenti del bilancio aziendale. I vantaggi di questo strumento sono stati rilevati a margine del webinar «Il finanziamento del contenzioso. Nuovo supporto per le imprese», organizzato dal Centro studi Tpf, in collaborazione con la Swiss Chamber e il patrocinio delle camere di commercio inglese, spagnola, statunitense e italo-svedese in Italia, per fare il punto sullo stato dell'arte del cosiddetto «third party funding» (Tpf) come nuovo strumento di aiuto per le imprese italiane nel contesto emergenziale. Stiamo parlando cioè di questa operazione che permette a un'azienda di farsi finanziare le spese per un contenzioso da un fondo o società terza. Colui che finanzia l'accesso alla lite ottiene una percentuale dei proventi derivanti dall'eventuale buon esito del contenzioso.

Il third party funding o litigation funding. Il finanziamento, o investimento, del contenzioso è un'opportunità tipica del mondo anglosassone ancora poco nota in Italia che Gian Paolo Coppola, dello studio legale Lca, descrive attraverso quattro caratteristiche principali: il contenzioso dev'essere di valore, deve avere buone probabilità di successo, una controparte solvibile e tempi prevedibili di risoluzione. In primis, è necessario chiarire che ogni fondo, o investitore, utilizza dei propri parametri di analisi del valore della lite: nel panorama internazionale, esistono fondi che si sono sviluppati su contenziosi relativamente piccoli e altri che decidono di finanziare soltanto controversie multimilionarie. Il finanziatore investirà solamente nel momento in cui le probabilità di successo sono ampie

Le diverse fasi istruttorie		
Fase 1	Il contatto informale	<ul style="list-style-type: none"> • Richiesta generica di informazioni • Accordo di riservatezza • (Eventuale autorizzazione da parte dello studio legale)
Fase 2	La pre-analisi	<ul style="list-style-type: none"> • Domanda formale di finanziamento con gli aspetti giuridici ed economici del caso
Fase 3	Due diligence	<ul style="list-style-type: none"> • Verifica della domanda, con l'analisi degli aspetti patrimoniali delle parti e la valutazione del professionista incaricato • Proposta commerciale
Fase 4	L'accordo	<ul style="list-style-type: none"> • Litigation funding agreement • Esecuzione dell'accordo

e, quindi, quando avrà acquisito un dossier completo che gli permetterà di accreditare l'operazione come fattibile e meritevole di investimento. Fondamentale anche la prevedibilità delle tempistiche: l'affidabilità, in questo caso, non significa necessariamente che il processo si risolve in tempi brevi. Dovrà, inoltre, esserci un elevato rendimento per

chi investe nella causa: solitamente si parte da dieci volte l'importo del finanziamento.

Attraverso questo processo, la terza parte che investe nella lite contribuirà, in denaro (o in competenze professionali), nella gestione della lite e riceverà in cambio un dividendo, in caso di successo, con assunzione del rischio nell'ipotesi di soccombenza.

L'identikit del finanziato. Due sono i principali soggetti che si rivolgono al third party funding: gli «impecunios», cioè la parte che non dispone delle risorse necessarie a gestire il contenzioso e, così facendo, può ambire ad aggredire la controparte. Nella maggior parte dei casi si tratta, precisa Coppola, alludendo all'immagine di Davide che attacca Golia, di imprese milionarie che vogliono fare causa a quelle miliardarie. Sicuramente, per chi non ha risorse, il sostegno di un fondo finanziatore può dare più potere nelle trattative negoziali, specialmente nel caso di eventuali transazioni. In questo caso, dunque, la parte non viene scoraggiata

a ricorrere alla lite a causa della mancanza di risorse finanziarie.

Il secondo soggetto-tipo che si rivolge al finanziamento è il cosiddetto «unwilling», cioè l'impresa che, tramite il fondo, aspira a una diversa allocazione delle proprie risorse finanziarie, da destinare quindi ad altre voci del bilancio aziendale.

La fase istruttoria. Come detto, il fondo cerca un rendimento di dieci volte superiore all'ammontare investito e quindi, deciderà di procedere all'operazione

za. Inizialmente, un primo contatto informale con il fondo, con la richiesta di elementi sul caso e la sottoscrizione di un accordo di riservatezza per assicurare che le informazioni scambiate restino confidenziali. In questa fase, solitamente si richiede al cliente di procurarsi un'autorizzazione da parte dello studio legale per poter dialogare e condividere dati e documenti con il fondo.

Segue una pre-analisi con la formale domanda di finanziamento del contenzioso in cui vengono indicati gli elementi principali del-

principali aspetti giuridici ed economici del caso, utili al fondo per poter disegnare il giusto servizio a favore del cliente. Poi, ci sarà la fase della «due diligence», cioè l'analisi circostanziata ed economica del caso specifico, con la verifica della potenziale fondatezza della domanda ed il suo probabile accoglimento.

Si aggiunge, inoltre, l'esame degli aspetti patrimoniali delle parti, in particolare della controparte, che dev'essere solida e solvibile, dato che l'effettivo recupero delle somme investite è un prerequisito del finanziamento. Di rilievo anche la valutazione del professionista incaricato di seguire la lite, di regola scelto dalla parte, dato che il fondo non entra nel rapporto fiduciario di conferimento ma soltanto negli elementi di valutazione: servirà una dimostrazione delle competenze dello studio legale di riferimento nella gestione dei documenti inerenti alla controversia. È chiaro che se il caso è già concreto ed avviato, il fondo sarà messo in condizioni migliori per poter fare un'analisi pragmatica e potenzialmente positiva dal punto di vista dell'accoglimento. Fondamentale, inoltre, ricordare che la verifica degli elementi della pratica è totalmente gratuita per il cliente. Infine, la quarta fase concerne il «litigation funding agreement» e l'esecuzione dell'accordo. È proprio il contratto stipulato fra il fondo e la parte che regola nel dettaglio gli aspetti specifici della controversia, come, ad esempio, eventuali clausole di ritiro dal finanziamento.

La gestione della controversia. Risulta ancora difficile fare delle ipotesi sulla gestione della lite. «È come se la parte avesse un socio di minoranza», afferma **Girolamo Abbatesciani** (Abbatesciani Studio Legale e Tributario), secondo cui vigerebbe la necessità di trovare un accordo fra interessi che potrebbero essere contrastanti. È chiaro, tuttavia, che in presenza di una pretesa, tanto più finanziata, il fondo avrebbe sicuramente qualche diritto. Proprio su questo tema, esiste, nel diritto inglese, un codice etico adottato dalle associazioni dei fondi secondo cui, nelle prime clausole del contratto, deve essere previsto che la controversia rimanga gestita dalle parti.

—© Riproduzione riservata—



sulla base di una dettagliata e lunga fase di istruttoria o pre-screening che gli permetterà di concepire le dinamiche del caso per poi assumere la decisione di finanziamento. Come spiega **Davide De Vido**, amministratore di Fideal, tra le prime società italiane a fornire questo tipo di finanziamento, l'attività di analisi del caso e di valutazione dell'investimento si articola in una procedura composta da quattro macro-fasi, in cui le parole d'ordine sono collaborazione e concretezza

le parti coinvolte, il tipo di contenzioso, la legge applicabile, il foro di riferimento, una quantificazione indicativa del valore della domanda ed un preventivo dei costi della procedura, che includono sia quelli legali che quelli amministrativi e istruttori. La copertura del Tpf può differenziarsi sulla base della totale o parziale assunzione dei costi e, quindi, del rischio da parte del fondo. A questo punto sono richieste precisione e completezza, dato che la prevalutazione riguarda i