

Il modello Therium. In Italia a caccia di nuove partnership con gli studi

Punta sul fallimentare il fondo che finanzia le liti

Il diritto fallimentare l'area in cui Therium, il fondo inglese di «litigation funding», ha deciso di concentrarsi in Italia. Sono passati poco più di due anni dal primo sbarco nel nostro Paese del fondo che, in sintesi, finanzia il contenzioso sollevando i clienti dalle parcelle dei legali, e ormai Therium ha analizzato e classificato il nostro sistema giudiziario. E ha scelto appunto di concentrarsi sulle procedure concorsuali.

Milano, con le sue oltre 5.700 procedure pendenti sulle 80mila italiane, è il foro d'elezione. Dal Nord dove Therium ha già stretto accordi con tre studi legali è partita da qualche tempo una nuova campagna di «reclutamento» di altre law firm per stringere partnership.

«Il diritto fallimentare dopo la riforma è l'unico settore che garantisce tempi certi - precisa Oliver Novick, responsabile Italia del fondo - qui siamo sicuri che le liti si possono definire in due o tre anni. In più abbiamo garanzie di trasparenza sui documenti». Quello italiano sarà, comunque, un mercato da aggredire solo in parte e con molta cautela: «Non possiamo attendere i tempi lunghi e soprattutto incerti del resto del sistema giudiziario italiano» commenta Novick. Per Therium, che si finanzia tramite private equity, i tempi di ritorno degli investimenti sono cruciali.

Il litigation funding infatti è un vero e proprio finanziamento (e non un prestito) delle spese legali. «Forniamo ai clienti una liquidità per la lite che non hanno o che semplicemente non vogliono impegnare» precisa Novick. In cambio del pagamento della parcella dell'avvocato, il

fondo chiede una fee che oscilla dal 15 al 30% (ma dipende dall'entità dei danni richiesti) da riscuotere sull'indennizzo, dunque solo in caso di vittoria. Per questo le scelte di finanziamento sono molto selettive: su 100 ricorsi proposti, in media, solo cinque ottengono il via libera al finanziamento. Ma la società non diventa titolare del contenzioso: il cliente mantiene il controllo della lite e decide come accordarsi, sempre secondo i parametri forniti dal proprio legale.

I pionieri del litigation funding

Fondato nel 2009 da Neil Purslow e John Byrne, che guidano ancora la società, oggi Therium opera, oltre che sul mercato inglese, in quelle giurisdizioni in cui il finanziamento del contenzioso è ammesso: in particolare, in Olanda, Spagna, Italia, Usa, Canada e Australia. I finanziamenti finora accordati - circa 100 milioni di dollari l'anno - hanno riguardato dispute commerciali e contrattuali, cause tra azionisti, responsabilità professionale, group e class action (solo in Spagna è attiva una class action contro alcune banche promossa da quasi 4 milioni di consumatori).

Lo scouting in Italia è appena cominciato. Oltre al diritto fallimentare, il fondo si concentrerà su arbitrati internazionali e contenziosi di aziende italiane all'estero. Anche qui la procedura sarà standard: il primo contatto è lo studio legale, con cui parte una due diligence per valutare il litigation team, il settore, i danni stimati e di conseguenza la fee: «Per i clienti degli studi il nostro intervento è molto importante perché fa capire loro che ci sono reali possibilità di vittoria».