

QUALI SONO I MODELLI DI QUOTAZIONE DEL COSTO DEL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO?^[1]



[Written by Miko Burzec - Translated and edited by Davide De Vido]

(1) I principali fattori per la quotazione: rischio e durata della causa.

Il finanziamento del contenzioso è l'operazione mediante la quale un soggetto professionale **finanzia non-recourse** (pro-soluto) la causa legale di un terzo.

In cambio, riceverà una parte di ciò che il terzo recupererà concretamente.

La quotazione di questo servizio non è cosa semplice perché dev'essere trovato il giusto equilibrio tra l'interesse economico del finanziatore e le aspettative di recupero della parte finanziata.

I funders considerano due fattori quando devono quotare l'investimento in un caso legale:

- il livello di rischio e
- il tempo necessario perché il caso giunga a conclusione.

I finanziatori forniscono supporto finanziario pro-soluto - perdono l'intero investimento se la causa non andrà a buon fine -, pertanto, maggiore è il livello di rischio che un caso non produca rendimento, maggiore sarà il costo del finanziamento.

Gli **elementi decisivi** per la valutazione del livello di rischio di un caso legale sono:

- la solidità delle ragioni di fatto e di diritto addotte a sostegno della domanda arbitrale/giudiziale;
- i criteri e i principi utilizzati per la determinazione del valore della causa;
- la probabilità di recupero delle somme.

Quando i singoli casi legali vengono aggregati in un portfolio, il rischio di perdita del capitale investito è mitigato - salvo che il portfolio sia formato da pretese omogenee -, e quindi il costo del servizio è usualmente inferiore.

[1] <https://sentryfunding.co.uk/insights/pricing-in-litigation-funding/>



La **durata del procedimento** legale oggetto di finanziamento incide sul costo del servizio perché, più a lungo il capitale resterà immobilizzato, maggiore sarà il costo del finanziamento.

- I fattori presi in considerazione per prevedere la durata di un caso legale sono:
- lo stato della causa,
- la natura del caso,
- l'organo decidente, etc.

(2) Modelli di pricing.

I finanziatori utilizzano usualmente **due modelli** di quotazione del servizio:

- modello del multiplo fisso o
- modello della percentuale dei proventi.

Secondo il modello del «**multiplo fisso**», se il caso genera un profitto il finanziatore otterrà la restituzione del proprio investimento e un multiplo dello stesso mentre, secondo il modello della «**percentuale dei proventi**», se il caso legale genera un profitto il finanziatore otterrà la restituzione del proprio investimento e una percentuale delle somme recuperate.

Quando è applicato il secondo modello di quotazione, spesso l'accordo di finanziamento prevede un CAP sul compenso spettante all'investitore, oppure che la sua percentuale decresce a mano a mano che cresce l'ammontare recuperato.

La decisione di ricorrere a un modello di determinazione del prezzo piuttosto che all'altro è assunta in base agli elementi sopra indicati ovvero la valutazione del rischio, la prevedibile durata del giudizio e il prevedibile recupero delle somme.

(3) La «riserva» e l'«utilizzo»: loro effetti sull'accordo di finanziamento del contenzioso.

Per comprendere meglio i criteri di quotazione del servizio, in particolare quando si fa ricorso al modello del «multiplo fisso», è importante avere presente la differenza tra «fondi a riserva» e «fondi utilizzati».

I primi sono formati dalle somme accantonate per coprire l'intero investimento; i secondi dalle somme concretamente impiegate per eseguire i pagamenti utili per il caso legale.

Siccome i finanziatori non eseguono l'intero investimento in un'unica soluzione, ma effettuano una serie di pagamenti secondo l'avanzamento del caso, è possibile che le somme accantonate siano uguali alle somme effettivamente impiegate, ma se la causa legale viene transatta in una fase iniziale, solo una piccola parte delle somme accantonate sarà stata concretamente impiegata.



Dal punto di vista del finanziatore, le somme a «riserva» non possono essere impiegate per altri investimenti.

Pertanto, se il caso si risolve prima che gran parte delle somme siano state utilizzate, l'applicazione del moltiplicatore sui soli fondi erogati si traduce in un rendimento basso per il finanziatore che potrebbe non compensarlo adeguatamente per il rischio assunto.

Questa fattispecie è usualmente risolta con la previsione di una clausola c.d. floor a favore dell'investitore.

(4) L'ordine dei pagamenti.

L'accordo di finanziamento di un contenzioso disciplina infine l'ordine dei pagamenti delle parti: il finanziatore, i professionisti e il richiedente il finanziamento.

Nel caso di esito favorevole del caso finanziato e di recupero, l'investitore ottiene la restituzione dell'investimento prima di qualsiasi altro pagamento.

Le somme residue saranno invece distribuite secondo gli accordi tra le parti. Di solito, è previsto che il pagamento del compenso dell'investitore e dell'avvocato del richiedente il finanziamento sia eseguito prima di attribuire al richiedente le somme residue recuperate da controparte.

FiDeAL[®]

Via Venezia, 59

31020 San Vendemiano (TV)

Tel. 800 42 41 10

email: info@fideal.it

web: www.fideal.it