

# Più spazio al litigation funding

## Selettiva la scelta delle cause

**Nuovi strumenti.** Cresce in Italia il finanziamento delle controversie da parte di fondi, disposti a pagare le spese anche in caso di soccombenza: la spinta da Tribunale unico dei brevetti e sanzioni Antitrust

**Massimiliano Carbonaro**

Cresce il finanziamento delle spese di lite da parte di fondi (*litigation funding*) in Italia, sull'onda della difesa dalle sanzioni Antitrust ma anche della presenza, a Milano, del Tribunale unico dei brevetti. Si assiste così all'ingresso nel nostro Paese di fondi internazionali e allo sviluppo di realtà italiane e a collaborazioni con gli studi legali. Ma il numero dei soggetti che passano la selezione degli investitori e ottengono il finanziamento è davvero ristretto.

Che il mercato del *litigation funding* avesse delle potenzialità l'aveva già intuito **Grimaldi Alliance** che nel 2023 ha siglato una partnership strategica con **Deminor**, storico *litigation funder* internazionale, non solo sul fronte italiano ma anche nelle giurisdizioni in cui lo studio è presente. «La nostra esperienza – afferma il managing partner Francesco Sciaudone – è che sia un settore in crescita con delle particolarità perché può riguardare tante controparti o una sola. Ci possono essere arbitrati complessi e con giurisdizioni diverse dove può aiutare la presenza di un operatore internazionale».

Si prevedono opportunità sempre maggiori per gli studi legali, visto che i fondi anche nel caso di

partnership lavorano con più law firm: l'impegno economico delle spese di lite è sempre sostenuto dal fondo, anche in caso di soccombenza, che anche per questo punta su controversie dall'esito, prevedibilmente, vittorioso. «Grazie ai nostri servizi – commenta Giacomo Lorenzo, senior legal counsel di **Deminor**, che ha aperto una sede anche in Italia – le aziende possono affidare queste attività a professionisti specializzati, esternalizzando non solo la gestione ma anche i costi legati al contenzioso. Abbiamo lavorato anche con Pmi italiane ma stiamo avendo più successo con le grandi aziende, che vedono un'opportunità nell'esternalizzare la gestione dei contenziosi con l'aggiunta della copertura dei costi». Il vantaggio è anche che la liquidità non resta bloccata nella lite. Ma prima occorre passare una attenta selezione del caso: nel 2023 **Deminor** ha esaminato circa 600 controversie, ma solo il 4-5% dei casi viene finanziato.

Questo sviluppo del *litigation funding* sembra superare la scarsa attrattività del sistema giudiziario italiano a causa dei tempi. Ci sono, poi, settori che risultano interessanti e più adatti all'attività dei fondi: «Il primo – spiega l'avvocato Vittorio Cerulli Irelli, partner di **Trevisan & Cuonzo** – è il contenzioso brevettuale che può contare sulla nascita del Tribunale unico super

specializzato, iper efficiente e dai tempi contingentati. Ma servono risorse importanti. L'altra area è il contenzioso che segue l'accertamento di un illecito da parte dell'Antitrust. Qui il perimetro della causa è semplificato perché l'illecito è già accertato in modo vincolante. A quel punto sono necessari avvocati e consulenti economici esperti e un *litigation funder* che entra in gioco assumendosi rischio e spese». Quest'ultimo ambito è forse quello

**Gli studi legali stringono partnership con i nuovi soggetti per proporre alle aziende la formula**

### PAROLA CHIAVE

#### #Litigation funding

È un'operazione in cui un soggetto terzo (ad esempio un fondo) investe nel finanziamento di una lite (a cui è estraneo) facendosi carico dei costi e ottenendo in cambio una quota, concordata con il ricorrente, delle somme ottenute in caso di successo.

in questo momento più rilevante, dopo la sentenza dell'Antitrust che nel 2019 ha sanzionato 34 aziende individuando un cartello tra i produttori di fogli e di cartone ondulato nel periodo tra il 2004 e il 2017. Le decisioni dell'Antitrust sono state impugnate ma senza successo e ora sono centinaia le aziende che stanno facendo ricorso al *litigation funding*. «Gli avvocati per un fondo sono una primaria fonte di opportunità – commenta Paolo Grandi, partner di **RPLT - RP Legalitax** – Una causa anche se ha una buona probabilità di successo è comunque costosa. Ma per continuare a crescere è necessaria più cultura in questo ambito. In più resta un po' di diffidenza nel sistema giudiziario italiano sia da parte delle imprese sia da parte di questi operatori».

Rimane aperto il nodo dell'inquadramento dei *litigation funder*: occorre capire se debbano essere inquadrati come società finanziarie; a febbraio è intervenuta un'ordinanza della Cassazione che non lo ritiene necessario. Per Emilio De Giorgi, partner di **Allen & Overy**, «è una delle cose che ci si sta chiedendo visto che questi soggetti comprano crediti risarcitori in forma professionale. Comunque ci vorrebbe una regolamentazione europea per garantire uniformità di approccio».