

THERIUM.

L'esperienza di un funder

22 Novembre 2019

THERIUM.

- Fondata nel Gennaio 2009 per essere il leader nel finanziamento a rischio del contenzioso legale e degli arbitrati in UK.
- Therium e' un membro fondatore dell'Association of Litigation Funders (Code of Conduct).
- Piu' di \$ 1.1 miliardi raccolti dagli investitori; circa 150 accordi per finanziare contenziosi (che rappresentano richieste di danni per circa \$36 miliardi)

Therium.

CARATTERISTICHE DEL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO.

- Therium propone di finanziare i costi legali di un contenzioso in cambio di una percentuale sull'eventuale indennizzo e/o un multiplo del finanziamento.
- Il finanziamento non e' un prestito: l'ammontare investito da Therium e' perso se il contenzioso non va a buon fine..
- L'attivit  principale di Therium e' di offrire la copertura delle spese legali del contenzioso.
- Il cliente mantiene il controllo del contenzioso e decide come accordarsi sempre secondo le indicazioni del proprio legale.
- Therium puo' farsi carico di tutte le spese, inclusi i costi e le spese del tribunale, o solo di una parte contingente o ancora, solo le spese vive legali.
- Therium puo' provvedere anche alla copertura dei rischi di soccombenza.

Therium.

CATEGORIE DI CONTENZIOSI FINANZIATI.

Il funding e' disponibile per molte forme di contenziosi commerciali e arbitrati internazionali cosi' come complesse controversie:

- Casi tipici:
 - Commerciali generali/ dispute contrattuali
 - Dispute tra azionisti
 - Negligenza professionale
 - Group e class action
 - Servizi finanziari
 - Proprieta' intellettuale
 - Insolvenza
 - Concorrenza e antitrust
 - Arbitrati Internazionali (es. ICC, UNCITRAL)
 - Arbitrati sui contratti d'investimento

THERIUM.

BENEFICI DEL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO.

- Possibilita' di usufruire di queste opportunita' anche per attori con limitate disponibilita' monetarie con un'azione contro una controparte con maggiori disponibilita' .
- Libera il flusso di cassa e rimuove il peso economico sui budgets legali per attori a cui puo' mancare budget per la causa o non inclini a investire risorse sostanziali per la causa.
- Mitiga un potenziale downside finanziario dovuto alla causa per i clienti sensibili al rischio.
- Fornisce fondi per richiedenti solvibili ma privi di liquidita'.
- Soddisfa il rischio dei costi di soccombenza attraverso finanziamenti/assicurazione.