



PRIMO PIANO

Un consorzio per rilevare Viridium

Il gruppo Allianz, secondo una recente indiscrezione della Reuters, sarebbe alla guida di un consorzio per acquisire Viridium. L'offerta si aggirerebbe attorno ai 3,5 miliardi di euro. L'accordo, stando a quanto riferito da due fonti anonime vicine al dossier, potrebbe essere siglato già nel corso della prossima settimana: una volta firmato, Allianz dovrebbe acquisire una partecipazione del 25% nella società controllata dal fondo Cinven. All'interno del consorzio troverebbero spazio anche l'asset manager statunitense BlackRock, l'assicuratore giapponese T&D e il gruppo Generali, quest'ultimo al momento azionista di minoranza della compagnia insieme ad Hannover Re con una quota del 10%. Nessuno dei soggetti coinvolti nella trattativa ha voluto commentare l'indiscrezione. Clemens Jungsthoefel, cfo di Hannover Re e in procinto di assumere la carica di ceo del riassicuratore tedesco, ha tuttavia affermato che un'eventuale cessione non avrebbe un impatto significativo sui ricavi della società.

Viridium, primo gestore di polizze vita in Germania, è stata fondata nel 2013 su iniziativa di Cinven e Hannover Re. Voci su una possibile cessione erano iniziate a circolare alla fine del 2023, quando Cinven si era ritrovata a dover gestire in Italia le difficoltà della controllata Eurovita.

Giacomo Corvi

GLOSSARIO

Litigation funding

Si tratta di un fondo specializzato che risulta assai utile ovunque vi sia la necessità di supportare finanziariamente cause lunghe, complesse e costose, fornendo capitale a un attore coinvolto nel contenzioso, in cambio della possibilità di recuperare una parte dell'investimento alla risoluzione della vertenza

Anche noto come *finanziamento del contenzioso*, il *litigation funding* è un'attività in cui una terza parte non correlata a una causa (solitamente, un fondo specializzato) fornisce capitale a un attore coinvolto nel contenzioso, in cambio della possibilità di recuperare una parte dell'investimento alla risoluzione della vertenza. In pratica, quindi, parliamo di un accordo finanziario in cui un finanziatore copre le spese legali di un *ricorrente* o di un *querelante*.

In Italia, definiamo liti o contenziosi attivi o passivi, a seconda se si tratti di difendere l'interesse di chi promuove l'azione legale o di chi si debba difendere da essa. Per fare un esempio, uno studio legale che difenda un assicurato e la relativa compagnia di assicurazione contro le richieste di risarcimento avanzate da un soggetto terzo opererà nell'ambito di una *lite passiva*, proteggendo coloro che sono accusati per le conseguenze della loro attività. Invece, gli avvocati che difendono i diritti di chi avanza la richiesta di risarcimento, cioè del querelante, opereranno nell'ambito di una *lite attiva*, perché difendono quella che chiamiamo (appunto) *parte attiva*: colui che ha iniziato il procedimento con una querela. Anche se pensato originariamente per i contenziosi attivi, il finanziamento può in effetti operare in entrambi i casi.

In diversi sistemi giuridici questa pratica è ammessa a condizione che gli avvocati soddisfino determinati obblighi di divulgazione ed evitino conflitti di interesse.

(continua a pag. 2)



© Daniel Bone - pixabay

in

 **Insurance
Connect**

è su LinkedIn

Iscriviti al gruppo

Segui la pagina



(continua da pag. 1)

La **New York City Bar Association** ha recentemente riconosciuto l'aumento esponenziale di questo fenomeno, definendolo "uno strumento prezioso", e sono molte le giurisdizioni che hanno emesso pareri assai positivi su di esso.

PERCHÉ RICORRERE AL FINANZIAMENTO DEL CONTENZIOSO

L'accesso alla giustizia richiede spesso l'investimento di capitali anche molto cospicui, perché il contenzioso è costoso. Sono molti i fattori che possono contribuire a questo fenomeno: le spese legali (che in talune giurisdizioni possono essere estremamente elevate) non rappresentano l'unica voce che determina il capitale necessario in una causa, perché vanno considerati anche i costi per le ricerche e le deposizioni e poi quelli per i processi e gli eventuali appelli e, soprattutto, quelli dovuti alle consulenze. Questi costi possono diversificarsi, a seconda dei sistemi giuridici e del tipo di causa. Da un lato avremo le spese pagate agli avvocati, dall'altro tutte quelle necessarie a chi si deve difendere da un'accusa, per provare la propria innocenza, o deve fornire le prove a supporto della sua querela.

I consulenti, in particolare, possono dover fornire verifiche e accertamenti assai complessi. Pensiamo agli esperti di contabilità e finanza che devono revisionare l'attività di una società in un sinistro D&O, oppure ai chimici e specialisti che devono individuare le origini e le responsabilità di un disastro ambientale. Si tratta di operazioni che, oltre a essere alquanto salate di per sé, possono impiegare molto tempo per essere espletate. E i costi salgono di conseguenza. Accade quindi che coloro che vorrebbero ottenere una risoluzione equa delle controversie nelle quali restano coinvolti non siano in grado di perseguire il loro scopo, a causa delle spese troppo alte. Lo squilibrio di risorse che ne risulta è visto in molti paesi come un vero e proprio ostacolo alla giustizia, in grado di causare una distorsione delle sue finalità.

Questo tipo di finanziamento può aiutare a risolvere tale sfida, fornendo ai soggetti interessati una soluzione sostitutiva, ad esempio, alle linee di credito fornite dalle banche e società finanziarie. I fondi di finanziamento del contenzioso sono specializzati, ad esempio, a supportare le cause intentate dai consumatori nelle *class actions* e ovunque vi sia la necessità di anticipare somme importanti, come le spese di cura per chi avesse subito gravi lesioni personali. Nelle azioni collettive di risarcimento, in particolare, si ricorre a questo tipo di finanziamento quando i costi gravanti su ciascun singolo attore supererebbero i benefici desiderati. Esso consente infatti ai ricorrenti di beneficiare interamente della condivisione delle spese, trasferendole al fondo, e rendendo la *class action* più sostenibile economicamente.

Il *litigation funding*, insomma, risulta assai utile ovunque vi sia la necessità di supportare finanziariamente cause lunghe, complesse e costose.

NASCITA E AFFERMAZIONE DEL LITIGATION FUNDING

Questo tipo di attività è nato e si è sviluppato negli Stati Uniti e nei sistemi giuridici di *common law*, come la Gran Bretagna, ma si sta proponendo come soluzione, sia per le aziende che per i privati, ovunque esista un cospicuo contenzioso legale.

Di solito, i fondi che vengono forniti dall'investitore operano sulla base del principio *no cure, no-pay*, il che significa che il finanziatore recupera una parte dell'investimento solo se la causa avrà successo. Questo principio è assai diffuso negli Usa, dove le dimensioni delle cause sono notoriamente assai rilevanti. Qui, da oltre 20 anni, le imprese di tutte le dimensioni beneficiano con successo di questo strumento.

C'è poi da tener conto che molte aziende, anche le più abbienti, possono utilizzarlo per assicurarsi di non subire una riduzione del loro capitale circolante, di fronte all'eventualità di affrontare un lungo processo. Utilizzano così il finanziamento del contenzioso come strumento strategico di gestione del rischio, per migliorare i flussi di cassa e rimuovere le spese legali dal bilancio.

(continua a pag. 3)



© Stephen Bayer - pixabay



© Andreas Volz - pixabay

(continua da pag. 2)

Non si tratta quindi di un prestito tradizionale: queste soluzioni, come si è accennato, sono strutturate in modo che il destinatario del finanziamento non debba nulla se la causa non comporta un risultato positivo. In quest'ultimo caso, invece, lo stesso riceverà una parte predeterminata degli importi eventualmente recuperati, come di seguito puntualizzato.

LE PARTI COINVOLTE

Com'è intuibile, oltre ai querelanti e ricorrenti, i ruoli principali nel litigation funding sono ricoperti dall'investitore, o fondo finanziatore, e dagli avvocati. Questi ultimi fungono da custodi dei fondi per tutte le parti interessate e li distribuiscono al termine della causa.

Questo tipo di finanziamento consente agli studi legali di accettare casi da querelanti che altrimenti non potrebbero permettersi di pagarli e, d'altro canto, riduce il rischio che i clienti esauriscano i fondi durante il contenzioso. Il fine ultimo è aiutarli a ottenere il giusto risarcimento.

Per quanto attiene alle società di fondi, cioè i finanziatori, l'investimento per i crediti legali è un'attività in rapida crescita, anche se non ancora diffusa nel nostro paese.

Questi investitori acquistano le cause con un pagamento anticipato, in base a una valutazione effettuata dai loro esperti, o può accadere che vi siano offerte di investimento pre-approve, pubblicate sui mercati finanziari del contenzioso che si sono nel frattempo sviluppati.

Gli studi legali specializzati o i broker di litigation funding accedono a queste informazioni (per adesso, che io sappia, presenti in larga parte sui mercati internazionali) e aiutano le parti a entrare in contatto e a procedere nella pratica. Il risultato assume tipicamente la forma di una quota dei proventi (l'ammontare del risarcimento, se par-



liamo di una lite attiva o il risparmio ottenuto sulle cifre messe a riserva, nelle liti passive) o di una percentuale dell'investimento del finanziatore, concordati attraverso accordi conformi agli standard di settore, come quelli stabiliti dall'**Association of Litigation Funders (Alf)** o dalla **European Litigation Funders Association (Elfa)**.

Se la causa venisse persa e dunque la vertenza avesse esito negativo, il finanziatore perderà il proprio investimento, in virtù del principio *no cure, no-pay* cui abbiamo accennato. Per tale ragione, il contratto tra le altre parti dovrà delineare al meglio le condizioni dell'accordo, identificando in particolar modo ciò che verrà considerato un successo.

AZIONI LEGALI CHE POSSONO ESSERE FINANZIATE

Non esistono reali restrizioni al tipo di azione legale che può essere finanziata. Purché il finanziatore ritenga che il reclamo sia fondato, egli potrà proporre i propri servizi per quasi ogni tipo di attività legale, come ad esempio:

- casi di responsabilità contrattuale o di violazione dei contratti;
- controversie di diritto societario;
- reclami dell'Antitrust;
- sinistri assicurativi;
- procedimenti civili in genere;
- casi di violazione della proprietà intellettuale o di brevetti;
- cause per illeciti fiscali;
- perfino reclami senza un particolare valore economico, per i quali il finanziatore verrà pagato, il più delle volte, in base a un multiplo dell'importo investito o a una percentuale del ricavato del caso.



Cinzia Altomare



Uno sguardo sul



Notizie tratte da Business Insurance, Commercial Risk, Global Risk Manager (London), WorkCompCentral, Asia Insurance Review e Middle East Insurance Review (Amman)

a cura della redazione

Solong, un conto da 300 mln di dollari

La collisione che si è verificata lo scorso lunedì tra una petroliera statunitense e la nave cargo *Solong* nel mare del Nord, al largo della contea inglese dello East Yorkshire, potrebbe generare perdite assicurative fino a un massimo di 300 milioni di dollari. La stima arriva **Morningstar Dbrs**. L'agenzia di rating, citando informazioni disponibili sui siti web delle due società coinvolte nello scontro, ha affermato che la *Solong* è assicurata presso la mutua norvegese **Assuranceforeningen Skuld**, mentre la petroliera statunitense avrebbe sottoscritto una copertura assicurativa con l'operatore londinese **Steamship Insurance Management Services**. L'incidente farebbe scattare indennizzi per danni a scafo e macchinari, responsabilità civile e carico marittimo. La maggior parte delle perdite finanziarie dovrebbe essere legata ai possibili costi di bonifica per la fuoriuscita di materiali inquinanti. Sulla base delle prime immagini, la collisione potrebbe aver generato uno scenario *total loss*.

Le due imbarcazioni hanno registrato gravi danni a seguito della collisione e dell'incendio che si è sprigionato subito dopo. Lo scontro ha comportato una fuoriuscita di carburante nelle acque del mare del Nord. La maggior parte dei due equipaggi è riuscita ad abbandonare incolume la propria imbarcazione: un addetto della nave cargo è tuttavia ancora disperso. Martedì scorso, un giorno dopo la collisione, il comandante della *Solong* è stato arrestato con l'accusa di omicidio colposo per grave negligenza.

Lloyd's, luci e ombre nel 2024

Un bilancio in chiaroscuro per i **Lloyd's** nel 2024. Le buone notizie arrivano dalla raccolta: stando ai risultati preliminari che sono stati diffusi lo scorso lunedì, il mercato londinese avrebbe chiuso l'esercizio con premi lordi complessivi per 55,5 miliardi di sterline, in crescita del 6,5% su base annua. A guidare il rialzo sono stati soprattutto i business property e reinsurance, protagonisti di quella che una nota dei **Lloyd's** definisce "una solida performance di sottoscrizione". Male invece i profitti di sottoscrizione, in calo del 10% rispetto al 2023 e fermi al di sotto della soglia dei 5,5 miliardi di sterline. Pesano la diminuzione della redditività e, più nel dettaglio, il rialzo di 2,9 punti percentuali del combined ratio, arrivato a quota 86,9%, soprattutto a causa dei grandi sinistri che si sono verificati nella seconda metà dell'anno.

Restando nell'ambito dei grandi sinistri, il marketplace londinese ha voluto fornire anche una stima preliminare dei danni provocati a gennaio dagli incendi in California: l'evento dovrebbe generare una perdita netta di 2,3 miliardi di dollari. "Vogliamo innanzitutto porgere le nostre più sentite condoglianze a chiunque sia rimasto colpito dai roghi in California all'inizio dell'anno", ha commentato **Burkhard Keese**, chief financial officer dei **Lloyd's**. "Sepur ancora impegnati nella valutazione dell'impatto complessivo – ha aggiunto – non ci aspettiamo che questo episodio possa imporsi come un evento cruciale".

Le parametriche cyber in Spagna

Descartes porta in Spagna la propria offerta di soluzioni parametriche nell'ambito del cyber risk. La società ha comunicato che, dopo il lancio ufficiale in Francia e Germania lo scorso anno, inizierà a distribuire anche nel mercato spagnolo la polizza **Cyber Shutdown**. L'operatore, specializzato appunto nel settore delle polizze parametriche, ha inoltre reso noto che amplierà la copertura anche alla responsabilità informatica verso terze parti.

La soluzione è pensata per le imprese di medie e grandi dimensioni in Europa. La polizza, stando a quanto comunicato dalla società, garantisce un indennizzo rapido e semplice in caso di sinistro, garantendo inoltre coperture dei costi dettati dalla risposta alla crisi e dall'interruzione di attività. La soluzione tocca infine ambiti di business che solitamente risultano difficili da assicurare nel mercato tradizionale, come penali contrattuali.





Turchia, polizze oltre i terremoti

Manca solo l'ok definitivo del parlamento per l'estensione dell'ambito di applicazione del **Turkish Compulsory Insurance Pool** (Tcip, il sistema di assicurazione obbligatoria sui terremoti in Turchia), ad altre catastrofi ed eventi naturali. "Dal punto di vista tecnico siamo pronti dallo scorso anno, così come siamo preparati all'integrazione con le altre compagnie assicurative", ha affermato **Selva Eren**, general manager di **Turk Re**, la società che gestisce a livello operativo l'attività del Tcip. La novità riguarda eventi naturali come incendi boschivi e inondazioni. "Se la proposta di legge passerà – ha proseguito – anche i villaggi rientreranno nel perimetro dell'assicurazione obbligatoria contro i disastri".

Il Tcip è stato istituito nel 2000, all'indomani del devastante terremoto che ha colpito la regione di Marmara nel 1999, con l'obiettivo di stabilire un sistema di assicurazione obbligatoria con sismi negli edifici residenziali delle aree urbane.



Esure, in arrivo le offerte

La compagnia assicurativa belga **Ageas** avrebbe dato mandato a un team di consulenti di valutare un'offerta per l'acquisizione di **esure**, operatore britannico specializzato in polizze casa e auto.

Della partita farebbe parte anche **Allianz**, che avrebbe messo nel mirino la società lanciata nel 2000 da **Peter Wood**, fondatore anche di **Direct Line**, e controllata dal 2018 da **Bain Capital**. Le offerte dovrebbero aggirarsi attorno agli 1,5 miliardi di sterline. Lo riferisce l'agenzia di stampa Reuters, che cita cinque fonti anonime a conoscenza del dossier. Tutte le società coinvolte hanno preferito non commentare le indiscrezioni.

Il termine per la presentazione ufficiale delle offerte dovrebbe scattare nelle prossime settimane, anche se la Reuters specifica che non si tratta di un processo strutturato e che le negoziazioni potrebbero anche concludersi con un nulla di fatto.

Per Ageas l'acquisizione di esure significherebbe la possibilità di espandere la propria presenza nel mercato della general insurance nel Regno Unito: in passato la società era stata data in lizza anche per l'acquisizione di **Direct Line**, poi passata ad **Aviva**. Stesso proposito anche per il gruppo Allianz, che nel 2019 aveva rilevato le attività di **L&G** e **LV=**. Come ricorda l'agenzia di stampa, l'offerta di esure include anche il brand di polizze auto **Sheila's Wheels**, specializzato nei suoi primi anni di attività nella proposizione di polizze motor per le donne.

Hannover Re, bene l'utile netto

Hannover Re ha realizzato nel 2024 un utile netto di 2,33 miliardi di euro, mettendo a segno un rialzo del 28% su base annua e centrando gli obiettivi che aveva messo nero su bianco nella guidance dell'ultimo trimestre dell'anno. A guidare il risultato è stato principalmente il business riassicurativo nel ramo danni, capace di più che raddoppiare (+117%) il profitto operativo messo a bilancio nel corso dell'anno. I grandi sinistri hanno generato perdite per 1,6 miliardi di euro, restando quindi all'interno di un budget di 1,83 miliardi di euro per l'intero 2024. La società punta adesso a centrare nel 2025 un utile netto di 2,4 miliardi di euro.

"Possiamo guardare indietro con orgoglio al 2024, in cui siamo cresciuti in maniera costante e generato un utile di gruppo soddisfacente", ha commentato il ceo uscente **Jean-Jacques Henchoz**. "I dati – ha aggiunto – dimostrano che Hannover Re è ben posizionata per affrontare le sfide del futuro".



a partner of



Insurance Daily

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e Redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 E-mail: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare info@insuranceconnect.it

Supplemento al 14 marzo di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577