Spettabile
Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Novara
All'attenzione del Presidente e dei Consiglieri del COA
Presso la Segreteria dell'Ordine ord.novara@cert.legalmail.it

OGGETTO: Proposta di convenzione a condizioni di miglior favore per gli iscritti al Foro di Novara.

La sottoscritta società *Finanziamento del Contenzioso S.p.A.*, con sede legale in Brescia (BS), Via Creta, n. 26, CAP 25124, P. IVA / C.F. 04653260986, operante nel settore del finanziamento del contenzioso e della valorizzazione di crediti litigiosi,

PREMESSO

– che Libra – FDC opera nella valorizzazione di crediti litigiosi mediante acquisizione pro soluto, con liquidazione immediata del corrispettivo pattuito, ovvero mediante assunzione dei costi e dei rischi del contenzioso a fronte di una *success fee* dovuta solo in caso di esito favorevole definitivo;

– che l'intervento consente al cliente di monetizzare diritti controversi e trasferire l'esposizione economica del giudizio, incluse le eventuali spese di soccombenza, ferma l'autonomia del difensore incaricato e la continuità del rapporto fiduciario;

– che Libra – FDC intende riservare agli iscritti all'Ordine degli Avvocati di Novara, e ai clienti dagli stessi assistiti, condizioni migliorative e vantaggi operativi nell'ambito delle proprie attività;

SOTTOPONE

alla Vostra cortese attenzione la presente proposta per la stipula di una convenzione commerciale, regolata dalle seguenti condizioni:

1. DATI DELLA SOCIETÀ

Ragione sociale: Finanziamento del Contenzioso S.p.A.

P. IVA / C.F.: 04653260986

Sede legale: Brescia (BS), Via Creta, n. 26, CAP 25124

Referente: Peri Avv. Stefano – Direttore Business Line Single Claims Management

E-mail: scm@fdcspa.it

Telefono: +39 0305356357, interno 410

2. OGGETTO DELLA CONVENZIONE

La convenzione ha ad oggetto condizioni migliorative nell'ambito delle attività di finanziamento del contenzioso e valorizzazione di crediti litigiosi, con possibilità per Libra – FDC di intervenire mediante acquisizione pro soluto del *claim* oppure mediante assunzione dei costi e dei rischi del giudizio, secondo valutazione preliminare e successiva delibera interna.

3. CONDIZIONI ECONOMICHE DI MIGLIOR FAVORE

Ai clienti assistiti dagli iscritti all'Ordine degli Avvocati di Novara sarebbe riservata una condizione migliorativa pari al 10% rispetto alle condizioni ordinarie applicate da Libra – FDC:

– riduzione del 10% della *success fee* Libra – FDC, nelle operazioni a *success fee*;

– nelle operazioni di *cash-out*, incremento proporzionale dell'importo offerto al cliente, mediante applicazione del beneficio sul differenziale tra valore stimato del *claim* e corrispettivo di acquisizione.

4. VANTAGGI OPERATIVI PER GLI AVVOCATI ISCRITTI

Agli avvocati iscritti sarebbero inoltre riservati ulteriori vantaggi operativi: accreditamento gratuito tra i professionisti convenzionati Libra – FDC con possibilità di redazione di second opinion, accesso gratuito al portale Libra – PROF per la sottoposizione di pratiche da valutare, eventuale supporto tecnico gratuito e pagamento delle parcelle garantito da parte di Libra nelle operazioni deliberate, secondo preventivi previamente condivisi.

5. MODALITÀ OPERATIVE DI FRUIZIONE E VERIFICA

L'iscritto potrà accedere alla convenzione segnalando l'appartenenza all'Ordine degli Avvocati di Novara in sede di primo contatto con Libra – FDC o tramite il canale dedicato che potrà essere indicato nella pagina convenzioni dell'Ordine. Il beneficio sarà applicato alle posizioni deliberate da Libra – FDC e non comporta alcun obbligo per l'Ordine, per gli iscritti o per i rispettivi clienti.

6. DURATA E REFERENTE

La presente proposta avrà durata di 12 mesi dalla data di eventuale approvazione da parte del Consiglio, salvo diverso accordo tra le parti. Il referente dedicato alla presente convenzione è l'Avv. Stefano Peri, Direttore Business Line Single Claims Management, reperibile all'indirizzo scm@fdcspa.it e al numero +39 0305356357, interno 410.

Resta inteso che la convenzione non incide in alcun modo sull'autonomia professionale dell'avvocato nella gestione del mandato difensivo, né sulla continuità del rapporto fiduciario con il cliente.

Restiamo a disposizione per ogni chiarimento e, ove di Vostro interesse, per concordare il testo definitivo della convenzione e le modalità operative di pubblicazione.

Certi che la presente proposta possa rappresentare un concreto valore aggiunto per la Vostra comunità professionale, restiamo in attesa di Vostre determinazioni.

Con i migliori saluti,

Avv. Stefano Peri
Direttore Divisione Commerciale Single Claims Management