

SOMMARIO

INTRODUZIONE	7
CAPITOLO I	
<i>Il finanziamento della lite e la cessione di crediti risarcitori</i>	
1. Principio di effettività ed accesso alla giustizia	23
2. I modelli di finanziamento della lite nella prassi	41
3. L'esperienza del <i>litigation funding</i> negli ordinamenti di <i>common law</i>	57
4. Il finanziamento della lite in Europa	75
5. Il finanziamento della lite tra autonomia ed eteronomia	103
6. Lo scenario italiano e la cessione dei crediti risarcitori	112
CAPITOLO II	
<i>Dalla qualificazione del contratto agli interessi coinvolti nella fattispecie concreta</i>	
1. Il (falso) problema della qualificazione	141
2. La redistribuzione convenzionale del rischio	204
3. (<i>Segue</i>): la volontà delle parti e l'alea	219
4. La comune intenzione dei contraenti negli accordi di finanziamento della lite	230
5. L'operazione di <i>litigation funding</i> tra causa complessa e collegamento negoziale	243
6. (<i>Segue</i>): interessi concreti e meritevolezza dell'accordo di TPLF	260
CAPITOLO III	
<i>Il coordinamento tra disciplina generale e disciplina di settore</i>	
1. Dall'accordo di TPLF all'attività di finanziamento della lite	283
2. La riserva di attività <i>ex art. 106 t.u.b.</i>	290
3. (<i>Segue</i>): la ricostruzione giurisprudenziale dell'attività riservata di acquisto di crediti a titolo oneroso	300
4. L'onnicomprensività della locuzione «concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma»	312
5. (<i>Segue</i>): «concessione di finanziamenti sotto qualsiasi forma» e finanziamento della lite	319
6. La raccolta di capitali e l'investimento negli « <i>asset</i> legali»	323
Abbreviazioni delle riviste straniere	333
INDICI	
<i>Autori</i>	339