

SCHEMA PARERE LEGALE:

parere → esprimere un giudizio + legale → prettamente attinente al diritto = opinione su una questione di diritto

il parere si svolge come si prospetta la propria linea difensiva.

PRESUPPOSTO DEL PROFESSIONISTA: assunzione di una responsabilità (art. 1176 c.c.; art. 2236 c.c.*) che si traduce nell'impiego della diligenza professionale.

*obbligazioni – obbligo contrattuale di mandato.

L'esigenza di un parere nasce da:

- a) Questione nuova;
- b) Nell'ambito di un giudizio in corso; valutare strategia difensiva della controparte o la questione dal punto di vista della convenienza per il cliente di prosecuzione del giudizio;
- c) A giudizio definito; valutazione sull'esito e sentenza. Quali sono i punti che possono trovare accoglimento nel caso di impugnazione della sentenza o quali sono i punti favorevoli al cliente.

Ed è finalizzata a colmare un deficit conoscitivo.

Screening del cliente: cliente semplice o più strutturato → riflesso sulle scelte stilistiche nella redazione del parere. Chiarezza espositiva sempre (evitando il condizionale e le ipotesi). Coerenza tra quanto è detto dal cliente e quanto viene rappresentato dal professionista. Correttezza dal punto di vista giuridico.

ATTENZIONE AI TEMPI.

Elemento temporale:

- a) urgenza dettata dal cliente.
- b) da scadenze dei termini.
- c) dal tempo di redazione.

Preparazione alla redazione: a) esaminare le questioni di fatto b) analisi questioni di diritto c) esigenze del cliente.

Stesura del parere: - ricostruzione del fatto sulle circostanze note o richieste dal cliente. Indagare su eventuali circostanze concomitanti ignorate dal cliente o nascoste.

- Individuare e analizzare gli istituti giuridici e i problemi rilevanti. Muovere dal codice – indice analitico. *Ratio* sottesa e poi eventuali pronunce giurisprudenziali; Introduzione e brevi cenni sul tema. es. (“il parere involge la questione del sulla quale è imprescindibile una preliminare analisi” “il caso sottoposto al sottoscritto richiede una doverosa premessa su....”

- Illustrare la posizione giuridica del cliente. In che situazione è? Che cosa comporta? Cosa deve fare?; al termine della disamina dell'istituto oggetto del parere, contestualizzare le questioni giuridiche alle questioni di fatto e, dunque, indicare quali sono i principi sottesi ed applicabili al caso di specie e motivare il perché. Indicare eventuale giurisprudenza avente ad oggetto profili analoghi o casi simili;
- Impostare la linea difensiva in senso sostanziale e processuale. Tipo di rito, termini ecc ecc.
- Richiami giurisprudenziali e dottrinali.
- Elaborare, con le conclusioni, la soluzione della questione proposta.

Come indicare la Giurisprudenza: Cass. Civ. sez. XX (oppure sez. U.), n. 1234, del *2000