

CASO DOCUMENTATO N. 04

Oltre 10.000 euro ingiunti, 500 euro versati: la chiusura arrivata dopo l'opposizione

COME È ANDATA, PASSO PER PASSO

Una consumatrice riceve la notifica di un decreto ingiuntivo per oltre 10.000 euro, oltre interessi e spese legali, ottenuto da una società finanziaria che aveva acquisito il credito.

E il tempo giocava contro: senza opposizione entro quaranta giorni, il decreto sarebbe diventato definitivo, aprendo la strada all'esecuzione forzata.

Quaranta giorni. Non è una formalità: è tutta la partita. Passati quelli, non conta più quanto fosse fondata la pretesa.

Ecco la mossa che è stata fatta.

L'analisi della documentazione ha fatto emergere più profili critici: la mancata prova della titolarità del credito in capo alla società, l'assenza di prova della comunicazione della cessione alla debitrice, la possibile prescrizione del diritto e la presenza di clausole contrattuali potenzialmente abusive, con interessi oltre soglia.

Quattro fronti. Tutti trovati nelle carte, non nelle opinioni.

Su queste basi è stata tempestivamente notificata l'opposizione al decreto ingiuntivo, contestando punto per punto la pretesa.

Ed è qui che è cambiato il tavolo.

La solidità delle contestazioni ha spostato gli equilibri della trattativa: la società creditrice ha accettato di definire la controversia con un accordo a saldo e stralcio.

Perché chi ha comprato quel credito fa un calcolo freddo: quanto costa difendere in giudizio una pretesa piena di buchi documentali. Non è generosità. È aritmetica.

La cliente chiude così l'intera vicenda con il versamento di 500 euro in un'unica soluzione, a fronte di una richiesta iniziale di oltre 10.000 euro: una riduzione di circa il 95 per cento, con l'eliminazione definitiva del rischio di esecuzione forzata e la fine di ogni pretesa sulla posizione.

Esito: Debito ridotto da oltre 10.000 euro a 500 euro a saldo e stralcio, con una riduzione di circa il 95 per cento e la chiusura della controversia.

La trasparenza fa parte del lavoro: ecco l'atto che racconta questa storia.

Inquadra il QR Code o clicca QUI per consultarlo.



Documento consultabile online

Ora il paragrafo che gli altri saltano. Noi lo scriviamo.

Quello che hai letto è accaduto davvero ed è raccontato senza alcun dato identificativo. Non è una promessa, non è una previsione, non è un tariffario di risultati.

Ogni posizione ha contratto, documenti, titolare attuale del credito e termini processuali propri: l'esito descritto **dipende dalle circostanze specifiche di quel caso** e non è in alcun modo replicabile in via automatica. La percentuale di riduzione non costituisce un parametro di riferimento: un accordo si perfeziona solo se il creditore lo accetta, ed è libero di rifiutare, di chiedere di più o di proseguire il giudizio. L'attività difensiva è e resta un'obbligazione di mezzi, non di risultato: nessun professionista può garantire l'accoglimento di un'opposizione né la definizione transattiva della lite.

Una precisazione sui profili difensivi qui richiamati: sono stati **dedotti in giudizio, non accertati da una sentenza**, perché la controversia si è chiusa con un accordo. L'effetto liberatorio dipende inoltre dall'esatto adempimento di quanto pattuito, e una definizione transattiva può avere effetti sulle segnalazioni creditizie, da valutare caso per caso.

C'è una cosa sola che si può davvero fare, ma va fatta bene e va fatta **prima che scadano i termini**: esaminare l'atto notificato, verificare la titolarità del credito e la documentazione prodotta, individuare i profili di contestazione e proporre l'opposizione nei termini di legge.

Perché da fermi non si tratta. Si tratta bene solo quando l'opposizione è già stata notificata.