

CASO DOCUMENTATO N. 05

Oltre 16.000 euro ingiunti, chiusi con mille: il creditore ha rinunciato al proprio titolo

COME È ANDATA, PASSO PER PASSO

Una consumatrice si vede ingiungere il pagamento di oltre 16.000 euro, oltre interessi e spese di procedura, da un operatore specializzato nell'acquisto di crediti deteriorati che aveva rilevato un vecchio finanziamento attraverso una catena di cessioni.

La situazione era delicata sotto due profili. E vale la pena guardarli entrambi, perché è lì che si decide tutto.

Il primo riguarda ciò che era già accaduto in tribunale. Il giudice, prima di decidere, aveva preteso la prova che proprio quel credito rientrasse nel pacchetto ceduto e le scritture contabili autenticate da un notaio. E all'esito aveva concesso l'ingiunzione soltanto per una somma inferiore a quella domandata.

Tienilo a mente: la richiesta era già stata ridimensionata da chi doveva concederla.

Il secondo profilo era il tempo. Restavano quaranta giorni: senza reazione il titolo sarebbe divenuto definitivo ed esecutivo, aprendo la strada al pignoramento. Mentre l'opposizione avrebbe significato un giudizio lungo e dall'esito incerto.

Due strade, nessuna gratis. Ed è qui che la maggior parte delle persone sceglie male, perché sceglie di pancia.

Ecco la direzione scelta.

La strada è stata la trattativa, condotta valorizzando le fragilità documentali già emerse davanti al giudice. Non argomenti nuovi da dimostrare: dubbi che il tribunale aveva già mostrato di avere.

E l'accordo non è rimasto una parola.

L'esito è stato formalizzato in una quietanza liberatoria: versati mille euro a saldo e stralcio, nulla è più dovuto per capitale, interessi e spese, con rinuncia espressa al titolo esecutivo, adeguamento della segnalazione in Centrale dei Rischi e disponibilità a cancellare l'ipoteca.

Rinuncia al titolo esecutivo. Cioè: l'arma che stava per diventare definitiva è stata deposta da chi la impugnava. Rispetto alla somma ingiunta la riduzione supera il 90 per cento.

Esito: Un decreto ingiuntivo da oltre 16.000 euro definito con il versamento di 1.000 euro, con rinuncia del creditore al titolo esecutivo: una riduzione di circa il 94 per cento.

Quello che hai letto è tutto scritto nero su bianco.

Inquadra il QR Code o clicca QUI per leggere il documento.



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 documenti, catena di cessioni, importi 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 far valere il proprio titolo. L'attività difensiva è e resta un'obbligazione di mezzi, non di risultato: nessun professionista può garantire la definizione transattiva di una lite, la misura dello sconto né la rinuncia del creditore al titolo esecutivo.

Va inoltre precisato che le fragilità documentali qui richiamate sono state **valorizzate in trattativa, non accertate da una sentenza**, e che l'effetto liberatorio dipende dall'esatto adempimento di quanto pattuito. La scelta tra opposizione e trattativa, infine, comporta rinunce diverse e va valutata caso per caso: definire la lite significa non far accertare in giudizio i profili contestati.

C'è una cosa sola che si può davvero fare, ma va fatta bene e va fatta **dentro i quaranta giorni**: leggere il decreto e il fascicolo su cui è stato concesso, misurare la solidità della prova prodotta dal creditore, valutare le due strade con il calendario alla mano e pretendere che ogni accordo sia scritto, con rinuncia al titolo e sistemazione delle segnalazioni.

Perché un titolo esecutivo non si discute: si affronta prima che diventi definitivo.