

CASO DOCUMENTATO N. 06

Oltre 52.000 euro estinti con 3.000: il documento che chiude davvero la posizione

COME È ANDATA, PASSO PER PASSO

Un debito bancario di oltre 52.000 euro, nato da un rapporto con un primario istituto e transitato attraverso operazioni di cartolarizzazione fino a un operatore specializzato, gravava da anni su un privato.

E l'importo cresceva. Alimentato dagli interessi, era ormai fuori dalla portata di qualunque piano di rientro tradizionale.

Questo è il punto in cui la rata non è più una soluzione: è soltanto un modo lento per non arrivare mai in fondo.

Ecco cosa è stato messo in campo.

La scelta è caduta sulla definizione stragiudiziale: analisi della posizione, verifica della catena di cessioni e formulazione, tramite il difensore, di una proposta a saldo e stralcio di 3.000 euro, suddivisa in due versamenti ravvicinati.

Prima la verifica, poi la proposta. Mai il contrario: si tratta sapendo chi è oggi il titolare del credito e come ci è arrivato.

Poi è arrivato il passaggio decisivo.

L'accettazione della proposta da parte della creditrice e il puntuale pagamento delle due tranche. Puntuale: in queste operazioni le date valgono quanto l'importo.

L'istituto ha quindi rilasciato una lettera di quietanza nella quale dichiara di aver ricevuto la somma pattuita e di non avere più nulla a pretendere in relazione al credito ceduto, precludendosi ogni ulteriore contestazione anche giudiziale.

Non una promessa verbale. Un documento scritto, in mano al debitore.

Un'esposizione di oltre 52.000 euro è stata definitivamente chiusa con 3.000 euro: una riduzione di circa il 94 per cento, documentata da quietanza liberatoria, che ha restituito al debitore la possibilità di ripartire senza il peso di anni di recupero crediti.

Esito: Debito di oltre 52.000 euro chiuso con 3.000 euro e quietanza liberatoria: riduzione di circa il 94 per cento.

Se vuoi vedere la quietanza con i tuoi occhi, è a portata di mano.

Inquadra il QR Code oppure clicca QUI.



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 importo, anzianità del credito, titolare attuale e condizioni economiche del debitore 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 a saldo e stralcio si perfeziona solo se il creditore lo accetta, ed è libero di rifiutare, di chiedere di più o di non rispondere. L'attività difensiva è e resta un'obbligazione di mezzi, non di risultato: nessun professionista può garantire l'accettazione di una proposta, la misura dello sconto né il rilascio della quietanza.

Va inoltre precisato che l'effetto liberatorio **dipende dall'esatto adempimento**: il mancato o tardivo pagamento anche di una sola tranche può far venire meno l'accordo e riportare in vita l'intera pretesa. La quietanza, infine, riguarda il credito che ne è oggetto e non altre posizioni, 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 chiusa **con la carta giusta alla fine**: verificare la titolarità del credito e la catena delle cessioni, formulare una proposta sostenibile, rispettare importi e scadenze concordate e ottenere una quietanza scritta che dichiari il nulla più a pretendere.

Perché un debito non si chiude quando paghi. Si chiude quando te lo mettono per iscritto.