

CASO DOCUMENTATO N. 07

Da oltre 32.000 a 2.500 euro: la proposta scritta sui moduli di chi doveva incassare

COME È ANDATA, PASSO PER PASSO

Un pensionato portava da anni il peso di un debito da finanziamento di oltre 32.000 euro, ceduto a un operatore specializzato nel recupero di crediti deteriorati.

Da anni. Con un reddito fisso e nessuna prospettiva di rientro integrale. Ogni mese la posizione diventava più opprimente.

Questa è la parte che quasi tutti vivono come una condanna. E che invece, guardata bene, è un dato di fatto verificabile. Un numero. Un numero che vale anche per la controparte.

Ecco come è stata girata la situazione.

La strategia ha preso atto della realtà economica e l'ha trasformata in leva negoziale: interlocuzione diretta con l'operatore, rappresentazione documentata delle condizioni del debitore e formulazione di una proposta transattiva a saldo e stralcio.

Non una supplica. Una rappresentazione documentata. Perché chi ha comprato un credito deteriorato sa fare un conto che al debitore nessuno spiega mai: quanto vale davvero una posizione da cui non si può incassare tutto.

Poi è arrivato il punto di svolta.

La formalizzazione, sui moduli della stessa creditrice, di una proposta in unica soluzione di 2.500 euro a fronte di un importo totale dovuto di oltre 32.000 euro, con scadenza ravvicinata e previsione espressa del rilascio di quietanza con effetto liberatorio a pagamento avvenuto.

Sui loro moduli. Non una mail di cortesia: un atto scritto sul modello di chi doveva incassare.

La posizione è stata così ricondotta a una definizione concreta e sostenibile: rispetto alla somma pretesa, la chiusura prospettata comporta una riduzione di circa il 92 per cento. Sono state poste le basi per la liberazione definitiva del debitore, con un esborso finalmente compatibile con la sua pensione.

Esito: Formalizzata una proposta a saldo e stralcio da oltre 32.000 a 2.500 euro (circa il 92 per cento in meno), in corso di perfezionamento.

Anche questa proposta è un documento, e i documenti si leggono.

Inquadra il QR Code o clicca QUI per consultarla.



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.

E va detto con precisione: si tratta di una proposta transattiva **in corso di perfezionamento**, non di una chiusura già avvenuta. L'effetto liberatorio è subordinato al pagamento nei termini e al rilascio della quietanza: fino ad allora il debito resta.

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, in particolare, non costituisce un parametro di riferimento: dipende dalle valutazioni discrezionali del creditore, che è libero di accettare, rifiutare o non rispondere. L'attività difensiva è e resta un'obbligazione di mezzi, non di risultato: nessun professionista può garantire l'accoglimento di una proposta a saldo e stralcio né la misura dello sconto. Va infine considerato che 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 **per iscritto**: verificare chi è oggi il titolare del credito, documentare in modo verificabile le reali condizioni economiche, formulare una proposta sostenibile e pretendere che l'accordo indichi con chiarezza importo, termini e quietanza liberatoria.

Perché una trattativa non si vince chiedendo sconti. Si vince con i numeri in mano.