

CASO STUDIO N. 7

Da oltre 32.000 a 2.500 euro: la trattativa che alleggerisce il debito

Caso studio

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 invece cosa abbiamo fatto.

La strategia ha preso atto della realtà economica della situazione 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.

Risultato principale: 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.

Non credere a una sola parola di quello che hai appena letto. Leggilo con i tuoi occhi.

[Scansiona il QR Code o Clicca QUI e leggi il provvedimento.](#)



Adesso la parte che nessuno vuole scrivere, e che invece scriviamo noi.

Questo è un caso reale, riportato in forma anonima. Non è una promessa, non è una previsione, non è un listino 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.

Quello che si può fare è una cosa sola, 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.