

CASO STUDIO N. 11

Oltre 52.000 euro di debito chiusi con 3.000: quietanza liberatoria

Caso studio

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 da 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 solo un modo lento per non arrivare mai in fondo.

Ecco invece cosa abbiamo fatto.

La strategia ha scelto la via della **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.

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

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.

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.

Quello che si può fare è una cosa sola, ma va fatta bene e va fatta **con la carta giusta alla fine**: verificare la titolarità del credito e la catena delle cessioni, formulare una proposta sostenibile, rispettare gli importi e le scadenze concordate e ottenere una quietanza scritta che dichiari il nulla più a pretendere.

Perché un debito non è chiuso quando paghi. È chiuso quando te lo mettono per iscritto.