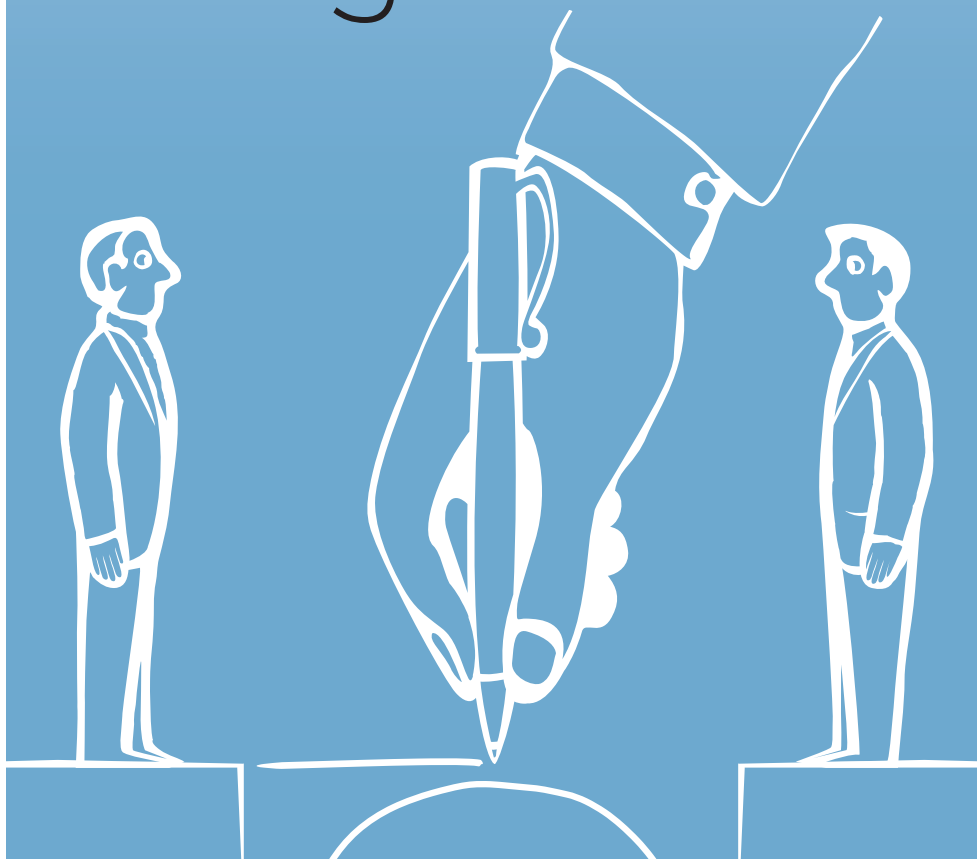


I quaderni di  SK
Synergy Key

Il recupero Crediti Stragiudiziale



I quaderni di Synergy Key

Con il contributo tecnico di

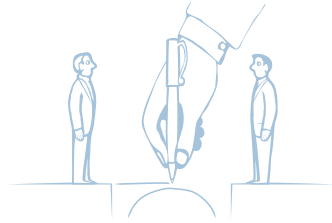
lexant[®]
LEGALLY YOURS

Con il supporto didattico di

Academy ask 

© copyright 2025

IL RECUPERO CREDITI STRAGIUDIZIALE



Premessa

La gestione del credito è l'insieme delle attività e dei processi finalizzati a gestire ed ottimizzare il credito commerciale, ed a minimizzare i rischi di insolvenza della clientela, così da garantire la liquidità aziendale.

È un aspetto cruciale per garantire la stabilità finanziaria, e quindi la salute, di un'impresa.

In presenza di tipologie di crediti di difficile gestione ovvero di inadeguate o insufficienti risorse interne, è consigliabile ricorrere all'esternalizzazione dei processi di recupero crediti, rivolgendosi a società specializzate che si occupano del monitoraggio, della riscossione e persino della prevenzione del rischio legato ai crediti aziendali.

Questa soluzione è scelta da molte aziende per ottimizzare tempi, costi e risorse interne, così da potersi dedicare esclusivamente alla propria vocazione, la produzione.

SOMMARIO

- **1 STRUMENTI DI RECUPERO BONARIO** pag. 5
 - LA DIFFIDA
 - REQUISITI
 - FORMA DELLA DIFFIDA
 - CONTENUTO DELLA DIFFIDA
 - EFFETTI DELLA DIFFIDA

- **2 GESTIONE DELLE CONTESTAZIONI** pag. 8
 - ANALISI PRELIMINARE DELLA CLAIM
 - CONTESTAZIONE TOTALMENTE INFONDATA
 - CONTESTAZIONE PARZIALMENTE FONDATA
 - CONTESTAZIONE TOTALMENTE FONDATA
 - ATTIVITÀ DI PREVENZIONE POST CLAIM

- **3 TRANSAZIONI E PIANI DI RIENTRO** pag. 9
 - 3.1 LA TRANSAZIONE**
 - IL SALDO E STRALCIO
 - CLAUSOLE FONDAMENTALI
 - 3.2 PIANI DI RIENTRO**

- **4 LE GARANZIE** pag. 12
 - 4.1 L'IPOTECA**
 - 4.2 IL PEGNO**
 - 4.3 LA FIDEIUSSIONE**

- **5 I TITOLI DI CREDITO** pag. 14
 - 5.1 L'ASSEGNO**
 - ASSEGNO BANCARIO O POSTALE
 - ASSEGNO CIRCOLARE
 - 5.2 LA CAMBIALE**
 - IL PAGHERÒ CAMBIARIO
 - LA CAMBIALE TRATTA
 - LA CIRCOLAZIONE E LA GIRATA
 - 5.3 ESECUTORIETÀ DEI TITOLI DI CREDITO**

- **6 MEDIAZIONE E NEGOZIAZIONE ASSISTITA** pag. 19
 - 6.1 LA MEDIAZIONE**
 - PROCEDIMENTO
 - EFFICACIA DELL'ACCORDO DI MEDIAZIONE
 - 6.2 LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA**
 - PROCEDIMENTO
 - EFFICACIA DELL'ACCORDO DI NEGOZIAZIONE

1 STRUMENTI DI RECUPERO BONARIO

La diffida

NOZIONE

La diffida ad adempiere consiste in un'intimazione rivolta al debitore inadempiente **affinché provveda ad eseguire l'obbligazione di pagamento dovuta**, con l'avvertimento che decorsi inutilmente 15 giorni (o un termine inferiore), il contratto si risolverà di diritto.

È dunque un atto che non ha soltanto la funzione di richiedere il pagamento di un debito, ma costituisce anche una fattispecie tipica di **risoluzione c.d. stragiudiziale del contratto**, che spiana la strada alla successiva, eventuale, azione di recupero giudiziale.

REQUISITI

Affinché l'intimazione produca la risoluzione del contratto, è necessario che sussista un **grave inadempimento**, ovvero un pregiudizio importante e definitivo all'utilità attesa dal creditore, data l'importanza di quell'obbligazione rispetto al contratto nel suo complesso.

Esempio: l'acquirente paga regolarmente il prezzo pattuito di un macchinario necessario ad una lavorazione, ma il venditore non consegna il bene

entro il termine essenziale stabilito nel contratto.

Esempio: il fornitore consegna materiali di qualità inferiore rispetto a quanto pattuito, impedendo al committente di utilizzarli per la produzione di beni destinati ai clienti.

FORMA DELLA DIFFIDA

La diffida è una lettera che può essere trasmessa a mezzo **raccomandata A/R** oppure **a mezzo P.E.C.**. È fondamentale, in ogni caso, utilizzare un mezzo tracciato così da poter provare la data di ricezione.

CONTENUTO DELLA DIFFIDA

La richiesta principale contenuta nella diffida è l'invito ad adempiere ad un'obbligazione.

Il creditore può quindi richiedere:

- **il pagamento di somme di denaro insolute** (es. fatture scadute, canoni di locazione arretrati, corrispettivo di servizi già erogati)
- **la consegna di un prodotto acquistato**
- **l'esecuzione di un servizio**
- **il completamento di lavori o riparazioni non eseguiti**

EFFETTI DELLA DIFFIDA

- **effetto risolutivo:** il contratto cessa di produrre gli effetti;
- Le prestazioni già eseguite devono essere restituite, salvo il caso di contratti ad esecuzione continuata o periodica, per i quali restano ferme le prestazioni già eseguite;
- **decadenza dal beneficio del termine:** quando il debitore è insolvente, è possibile richiedere immediatamente il pagamento dell'intero anche se erano previsti termini diversi (es. pagamento a rate o dilazionato, fatture non ancora scadute);
- **mora del debitore:** dalla ricezione della diffida decorre il conteggio degli interessi moratori ai sensi del D.Lgs. 231/2002;

GLI INTERESSI MORATORI

Sono una forma di risarcimento riconosciuta al creditore per il ritardo nell'adempimento da parte del debitore. Gli interessi moratori decorrono dal momento in cui il debitore è costituito in mora, ossia formalmente avvertito dell'inadempimento, oppure in via automatica in alcuni casi specifici. Nell'ambito dei contratti commerciali tra imprese, al fine di contrastare il fenomeno dei ritardi nei pagamenti, il D.Lgs. n. 231/2002 ha previsto che in caso di ritardato pagamento il creditore ha diritto di ricevere interessi di mora ad un tasso molto elevato (attualmente il 12,25%).

- **responsabilità per i danni:** dalla ricezione della diffida il debitore diventa responsabile dei danni causati dal ritardo o dall'inadempimento.
- **interruzione della prescrizione:** la diffida interrompe il termine di prescrizione del diritto di credito (10 o 5 anni), e il computo riprende a decorrere dalla data di ricezione della raccomandata o Pec.

LA PRESCRIZIONE

È un istituto che regola la estinzione dei diritti a causa del mancato esercizio entro un termine stabilito dalla legge. **La prescrizione ordinaria** è di 10 anni, e si applica ai diritti patrimoniali in generale. **La prescrizione speciale** (o breve) è invece di 5 anni e si applica a crediti per somme di denaro erogate con cadenza periodica (es. canoni di affitto, stipendi, pensioni etc.). Ci sono infine diritti di credito caratterizzati da termini di prescrizione brevissimi (**1 anno**), quali il diritto alle provvigioni del **mediatore**, diritti derivanti da contratti di **spedizione e trasporto**, il diritto al pagamento delle **rate di premio assicurativo**. L'invio di una lettera di diffida ha l'effetto di interrompere immediatamente la prescrizione e di non compromettere la recuperabilità del credito.

MENTIONE DEL MANDATO PROFESSIONALE:

ha sempre un effetto deterrente sul debitore, che messo di fronte alla gestione professionale dell'insoluto, prende coscienza della serietà degli intenti del creditore

RACCOMANDATA A.R.

Spettabile

Milano, 29/01/2025

Egredi Signori,

scriviamo la presente per conto della _____ per comunicarVi che siete decaduti dal beneficio del termine di cui all'art. 1186 c.c. e per l'effetto Vi invitiamo a voler provvedere all'immediato pagamento delle fatture scadute per l'importo complessivo di **21.793,17 €** di cui all'allegato:

Sorte capitale	20.668,69 €
Interessi di mora (art.5 D Lgs.231/02)	824,48 €
Spese legali (art.6 D Lgs. 231/02)	300,00 €

Il pagamento dovrà essere effettuato entro e non oltre **8 giorni** dalla ricezione della presente l'avvertimento che, in difetto, daremo senz'altro impulso giudiziale al mandato conferitoci con un non indifferente di spese a Vostro esclusivo carico.

Vi informiamo inoltre che l'esatto adempimento della obbligazione dovrà essere effettuato con la seguente modalità:

Bonifico bancario su c/c intestato a
Banca _____ - Iban: _____

alle seguenti coordinate

Con preghiera di inviare la contabile alla mail

Per ogni comunicazione inerente alla posizione in oggetto Vi autorizziamo a cedere copia e studio ai recapiti in epigrafe.

Qualora aveste già provveduto al pagamento attendiamo di ricevere copia e la presente comunicazione.

Tanto Vi dovevamo nel Vs. stesso interesse e, in attesa del pagamento nel termine saluti.

DECADENZA DAL BENEFICIO DEL TERMINE:

possibile intimare il pagamento di crediti non ancora scaduti insieme a quelli già scaduti

INTERESSI MORATORI AL TASSO CORRENTE (12,25%)**SPESE LEGALI:**

il creditore ha diritto anche al rimborso dei costi sostenuti per il recupero delle somme non tempestivamente corrisposte. Al creditore spetta, senza che sia necessaria la costituzione in mora, un **importo forfettario di 40 €** a titolo di risarcimento del danno.

MINACCIA DI AZIONE LEGALE

2 GESTIONE DELLE CONTESTAZIONI

IL PORRE IN ESSERE UN'ATTIVITÀ DI RECUPERO DEL CREDITO, SEPPUR GESTITA NEL MIGLIORE DEI MODI, PORTA SEMPRE ALL'ESISTENZA DI CONTESTAZIONI, ANCORCHÉ MERAMENTE DILATORIE.

ANALISI PRELIMINARE DELLA CLAIM

L'esistenza di claims impone che le stesse siano attentamente valutate così da poter intraprendere la migliore strategia di recupero possibile ed evitare inutili costi di gestione delle contestazioni.

La valutazione ovviamente è strettamente connessa alla natura dell'obbligazione che ha generato il credito ed è pertanto opportuno che queste vengano esaminate da un legale esperto, che deve essere messo in condizione di disaminare tutta la documentazione afferente al credito e di conoscere il contegno tenuto dalle parti in corso di contratto.

CONTESTAZIONE TOTALMENTE INFONDATA

In tale evenienza, è comunque opportuno rispondere alla controparte specificando le ragioni che confermano l'esistenza e l'esigibilità del credito ed invitare nuovamente al pagamento del dovuto.

La risposta, da veicolare in modo formale, chiaro e preciso, preferibilmente attraverso un mezzo

tracciabile (es. PEC o raccomandata A/R), deve essere sempre documentata, utilizzando fatti verificabili e documentazione a supporto.

È sempre opportuno richiedere alla controparte di fornire prove concrete a sostegno della contestazione, che possono sempre risultare utili in fase contenziosa.

CONTESTAZIONE PARZIALMENTE FONDATA

Gestire una contestazione parzialmente fondata richiede un approccio equilibrato e collaborativo per riconoscere eventuali errori o mancanze, senza compromettere inutilmente la propria posizione, anche reputazionale.

Nella risposta alla contestazione è opportuno differenziare chiaramente le circostanze che sono supportate da fatti rispetto a quelle che non lo sono, avendo cura di predisporre argomentazioni solide e documentate soprattutto con riferimento alle circostanze fondate, così da far valere i punti di forza ed avere opportuno margine di negoziato con la controparte.

In ogni caso, è sempre bene avviare una trattativa con il debitore finalizzata alla conclusione di un accordo transattivo che preveda la possibile rinuncia alla parte di credito contestata.

CONTESTAZIONE TOTALMENTE FONDATA

Se la claim è fondata, è sempre importante riconoscere con trasparenza gli errori o le mancanze, anticipando la controparte nell'identificazione delle misure correttive necessarie, come risarcimenti, rimborsi, sostituzioni e/o rettifiche.

La concretezza è d'obbligo e si realizza, per esempio, con l'indicazione di un termine realistico per l'attuazione delle misure correttive prospettate ed eventual-

mente proponendo ulteriori compensazioni, normalmente non dovute, al fine di mantenere buoni i rapporti con la controparte e di non compromettere l'esecuzione di altri contratti con lo stesso contraente o con suoi partners.

ATTIVITÀ DI PREVENZIONE POST CLAIM

A prescindere dal grado di fondatezza delle contestazioni ricevute, è sempre opportuna, se del caso mediante delega della funzione ad apposita figura professionale, un'analisi postuma delle cause principali del problema (*es. errori di processo, assenza di adeguata formazione, inadeguatezza degli strumenti*), così da evitare che in futuro si ri-propongano, incidendo sui costi di gestione.

3 TRANSAZIONI E PIANI DI RIENTRO

GLI ACCORDI ED I PIANI DI RIENTRO SONO STRUMENTI UTILI PER RISOLVERE CONTROVERSIE O DEFINIRE RAPPORTI GIURIDICI SENZA RICORRERE AL GIUDIZIO ED AI RELATIVI COSTI.

Gli accordi e le transazioni vengono frequentemente utilizzati in ambito civile e commerciale, soprattutto in presenza di proprie mancanze (claims parzialmente o totalmente infondate) ovvero quando, all'esito di una valutazione contingente, la soluzione conciliativa appare preferibile perché il debitore si trova in un particolare stato di difficoltà tale per cui il passaggio al giudiziale della posizione condurrebbe ad un mancato recupero del credito, e quindi alla messa a perdita, ovvero a procedure concorsuali in cui il recupero è solitamente meno soddisfacente.

3.1 La transazione

La transazione è un vero e proprio contratto (art. 1965 c.c.), attraverso il quale le parti, facendosi reciproche concessioni, pongono fine ad una lite già in corso o ne prevengono una futura.

Esistono due tipologie di transazione, ovvero quella che consente di modificare solo alcuni aspetti del rapporto preesistente (es. modalità o termini di pagamento, modifica di una sola delle prestazioni), che per il resto rimane immutato (**transazione pura e semplice**) e quella dove invece l'accordo delle parti produce una sostituzione dell'originario rapporto con altro diverso (**transazione novativa**).

IL SALDO E STRALCIO

Il c.d. saldo e stralcio è un tipico esempio di transazione pura, perché consiste nell'accordo mediante il quale il creditore accetta una somma inferiore rispetto all'importo originariamente vantato a fronte dell'impegno del debitore a pagare quella somma in tempi e modi concordati tra le parti, con l'estinzione completa del debito.

Esempio pratico:

Un'azienda vanta un credito di € 20.000 nei confronti di un buon cliente momentaneamente in difficoltà. Dopo trattative, le parti concordano un saldo e stralcio di € 12.000, pagabili in due rate. Una volta effettuato il pagamento, l'azienda rinuncia a qualsiasi ulteriore pretesa purché i rapporti possano proseguire per il futuro.

CLAUSOLE FONDAMENTALI

La predisposizione di una transazione a saldo e stralcio richiede

l'assistenza di un legale esperto, specialmente per crediti di elevato importo e in presenza di circostanze complesse.

Le clausole più importanti del contratto di transazione sono:

- **oggetto**
indicazione del contratto da cui trae origine il debito originario e le pretese del creditore
- **prestazione**
l'importo convenuto
- **termine essenziale**
scadenza dell'adempimento, oggetto di negoziato
- **modalità di pagamento**
in unica soluzione o in più tranches, oltre al mezzo di pagamento: assegno, bonifico etc.
- **clausola di rinuncia a ulteriori pretese**
reciproca rinuncia a qualsiasi altra azione legale o pretesa

nascente dal debito oggetto della transazione

- **clausola risolutiva**
previsione espressa che il mancato pagamento entro il termine essenziale faccia venir meno la transazione e ripristini il debito originario
- **clausola di riservatezza**
impegno alla riservatezza dell'accordo
- **clausola di rinuncia alla solidarietà professionale**

RINUNCIA ALLA SOLIDARIETÀ PROFESSIONALE

È una regola prevista Legge Forense che prevede, a tutela degli Avvocati, l'obbligo solidaledelle parti di corresponsione delle competenze professionali in caso di definizione di una lite mediante transazione.

Questo significa che ciascuna parte è responsabile, insieme all'altra, del pagamento degli onorari di tutti gli Avvocati coinvolti nella transazione. I Difensori possono tuttavia rinunciarvi mediante espressa dichiarazione sottoscritta in calce all'accordo.

3.2 Piani di rientro

I piani di rientro sono accordi tra debitore e creditore per regolare il pagamento di un debito in modo dilazionato nel tempo, spesso in situazioni in cui il debitore non è in grado di saldare l'intero importo immediatamente, perché ad esempio privo e della necessaria liquidità. A differenza del saldo e stralcio, che abbiamo visto avere carattere transattivo, e pertanto tendenzialmente definitivo, i piani di rientro non vanno ad alterare in alcun modo il vincolo contrattuale preesistente e non comportano mai uno stralcio del credito, che rimane inalterato.

Esempio pratico:

Un'azienda ha un debito di € 50.000 nei confronti di un fornitore.

Le parti concordano un piano di rientro in 10 mesi mediante corresponsione di n. 10 rate mensili da € 5.000 ciascuna a decorrere dal mese di gennaio seguente.

4 LE GARANZIE

LE GARANZIE SONO MEZZI DI TUTELA PREVENTIVA DELL'ADEMPIMENTO DI UN'OBLIGAZIONE, ATTRAVERSO LA DESTINAZIONE DI PARTE O DI TUTTO IL PATRIMONIO DEL DEBITORE ALLA SODDISFAZIONE DEI CREDITORI IN CASO DI INADEMPIMENTO.

4.1 L'ipoteca

È una **garanzia reale** (dal latino *res* = cosa) che grava su diritti reali (*proprietà, usufrutto, servitù*) relativi a **beni immobili** (terreni, case, capannoni) o **beni mobili registrati** (motocicli, automobili, aeromobili o navi) di proprietà del debitore o di un terzo.

Ha origine volontaria (contrattuale), legale o giudiziale.

Deve essere costituita mediante atto pubblico o scrittura privata autenticata e per essere valida e opponibile a terzi deve essere iscritta presso i Pubblici Registri (Conservatoria Registri Immobiliari, P.R.A., E.N.A.C. etc.).

È vincolo particolarmente forte anche in virtù del c.d. diritto di seguito, ovvero il perdurare della validità anche in caso di alienazione a terzi.

Consente al creditore di espropriare il bene e soddisfarsi con priorità (diritto di prelazione) sul

ricavato di una eventuale vendita in caso di inadempimento.

In caso di più ipoteche, l'ordine di preferenza fra i creditori è determinato dalla priorità temporale di iscrizione del gravame, che determina il **c.d. grado** ipotecario.

4.2 Il pegno

È una garanzia reale che grava invece su **beni mobili materiali** (es. gioielli, macchinari, merci) o **immateriali** (es. brevetti e privative industriali, marchi, diritti d'autore) oppure crediti (es. saldi attivi risultanti da libretti o conti correnti intrattenuti presso Banche).

Si costituisce mediante accordo e richiede la consegna del bene o del documento (crediti) al creditore o a un terzo Custode, che ha l'obbligo di non utilizzare né alienare il bene dato in garanzia.

Come per l'ipoteca, in caso di inadempimento il creditore ha diritto di soddisfarsi sul bene oggetto del pegno con prelazione rispetto ad altri creditori, chiedendone la vendita.

IL PEGNO NON POSSESSORIO

Il pegno si costituisce con la consegna al creditore della cosa (o del documento), e quindi con lo spossessamento. Tale circostanza è particolarmente gravosa in ambito commerciale, dato che gli imprenditori si vedono privati della disponibilità dei beni sottoposti al vincolo pignoratizio, che non possono essere utilizzati nel processo produttivo. Il D.L. n. 59/2016 ha introdotto la figura atipica del pegno mobiliare non possessorio, che può avere ad oggetto solo beni destinati, direttamente o indirettamente, all'esercizio dell'impresa, oppure crediti inerenti a tale esercizio. A tal fine sono individuate 25 categorie merceologiche di beni che è possibile costituire in pegno, con il vantaggio di poter disporre ed utilizzare il bene costituito in garanzia, purché nel rispetto della sua destinazione economica. Il bene vincolato può essere trasformato (es. da materia prima a prodotto), ed in tal caso il pegno si trasferisce automaticamente sul prodotto, sul corrispettivo ottenuto dalla cessione o sul prodotto sostitutivo acquistato, evidente vantaggio di valore anche per il creditore pignoratizio.

4.3 La fideiussione

È una **garanzia personale** (ovvero grava sul patrimonio in generale) con la quale un garante, detto fideiussore, si obbliga personalmente verso il creditore per l'adempimento dell'obbligazione contratta dal debitore.

Può essere **OMNIBUS**, ovvero prestata a garanzia indistinta di tutte le obbligazioni contratte dal debitore, ovvero **SPECIFICA**, cioè prestata a garanzia delle obbligazioni nascenti da uno specifico rapporto contrattuale. La fideiussione ha carattere accessorio, ovvero opera solo in presenza di inadempimento del debitore principale, quindi il creditore può escutere il fideiussore soltanto laddove abbia preventivamente e infruttuosamente tentato il recupero dal primo.

IL CONTRATTO AUTONOMO DI GARANZIA

Nella prassi, si discute spesso della differenza tra fideiussione e contratto autonomo di garanzia. La fideiussione, infatti, garantisce l'adempimento della medesima obbligazione contratta dal debitore, mentre il contratto autonomo di garanzia crea un rapporto obbligatorio diretto ed autonomo tra il garante ed il beneficiario, a prescindere dall'adempimento dell'obbligazione principale. Questa tipologia di garanzia è particolarmente vantaggiosa per il creditore e trova ampio utilizzo, ad esempio, negli appalti a copertura del rischio di non completa o corretta esecuzione delle opere (c.d. performance bond).

Per distinguere i due tipi di garanzie occorre individuare le c.d. clausole indice (solve et repete, a prima richiesta, a semplice richiesta).

5 I TITOLI DI CREDITO

I TITOLI DI CREDITO CONSISTONO IN DOCUMENTI CARTACEI NEI QUALI SONO INCORPORATI DIRITTI PATRIMONIALI DI VARIA NATURA.

Si tratta, nella maggior parte dei casi, di diritti di credito relativi a somme di denaro (obbligazioni pecuniarie), ma possono riguardare anche i diritti relativi ad altre prestazioni, come il pagamento di dividendi o la consegna di merce. In quanto documento materiale, è da considerarsi bene mobile, quindi il possesso materiale in buona fede ne fa acquisire la proprietà (c.d. "possesso vale titolo").


5.1 L'assegno

L'assegno consiste in uno strumento di pagamento (sostituisce quindi monete e banconote), attraverso il quale un soggetto (traente) ordina ad altro soggetto (trattario) di pagare a vista al portatore legittimo del titolo (beneficiario) la somma di denaro indicata.

ASSEGNO BANCARIO O POSTALE

Può essere emesso da chiunque abbia stipulato una convenzione

di assegno (ovvero un contratto, che solitamente accede ad altro contratto di C/C) con una Banca o con Poste Italiane S.p.a.

 LOGO BANCA <small>Logo Banca S.p.a. Sede Sociale: Piazza X Agosto, 2 Romolo (RM) Aderente al fondo Interbanco</small>	Luogo _____ lì, _____	euro (_____,____)
	A vista pagate per questo assegno bancario	
<small>ABI 0000-1 CAB 00000-4 000 ESTE</small>	euro _____	
	a _____	
		Firma _____
<small>n. 0000000000-00</small> Numero assegno Banca Cab C/C n. <input type="text"/>		

L'assegno bancario può essere:


- **al portatore**, senza indicazione del beneficiario (come il denaro). Circola mediante semplice consegna
- **all'ordine**, con indicazione del

beneficiario. Circola mediante consegna e girata, cioè la sottoscrizione sul retro dell'assegno. La girata, in altre parole, consente il pagamento a persona diversa dal beneficiario originario.

Gli assegni bancari, per scopi antiriciclaggio, **sono di norma non trasferibili**. Per esigenze specifiche, la Banca o le Poste possono consentire l'emissione di assegni bancari trasferibili, purché per importi inferiori a € 1.000 e previo pagamento delle relative imposte di bollo.

ASSEGNO CIRCOLARE

L'assegno circolare bancario (o postale) è invece un titolo esclusivamente all'ordine emesso direttamente da una Banca o da Poste Italiane S.p.a. su richiesta del correntista ed a favore di un beneficiario specifico (**non trasferibile**).

 LOGO BANCA Logo Banca S.p.a. Sede Sociale: Piazza X Agosto, 2 Romolo (RM) Aderente al fondo Interbanco ABI 0000-1 CAB 00000-4 000 ESTE n. 0000000000-00	Luogo _____ lì, _____	euro (_____,____)
	Pagherà a vista per questo assegno circolare	NON TRASFERIBILE
euro _____	a _____	
		<u>Nome della Banca</u>
VALE FINO A		
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	X.000	0 1 2 3 4 5 6 7 8 9
MIGLIAIA DI EURO	EURO	CENTINAIA DI EURO
Numero assegno	Banca	Cab

NOTA BENE

La principale differenza tra assegno bancario e circolare consiste nella sicurezza del pagamento, derivante dal fatto che il rischio di emissione di un assegno circolare "a vuoto" (ovvero in difetto di liquidità sul conto, c.d. provvista) è pressoché inesistente, perché la Banca emetterà l'assegno solo dopo essersi assicurata di aver ottenuto i fondi necessari a garantire il pagamento.

Tale circostanza non è invece garantita quando ad emettere l'assegno è un privato.

5.2 La cambiale


La cambiale è un titolo di credito che obbliga il debitore al pagamento di una somma di denaro entro una determinata **scadenza** (*a certo tempo vista, a certo tempo data, a giorno fisso*).

La differenza principale con l'assegno consiste nel fatto che, mentre l'assegno è sempre pagabile a vista e quindi vale come mezzo di pagamento, la cambiale vale quale **strumento di credito**.

IL PAGHERÒ CAMBIARIO

Il pagherò cambiario ha la struttura della promessa di pagamento (art. 1988 c.c.): un soggetto (emittente) promette incondizionatamente di pagare una somma


ad un altro (prenditore). Rispetto alla semplice promessa di pagamento, ha tuttavia carattere esecutivo per legge e quindi può essere messo in esecuzione immediatamente.

 <p>Euro</p>	Euro
	(LUOGO E DATA DELL'EMISSIONE)		(IN CIFRE)
<p><i>M</i></p> <p>(SCADENZA)</p>	pag <i>herò</i>	per questa cambiale
al			la somma
di Euro		(IN LETTERE)
DOMICILIAZIONE artt. 4 R.D. n.3669/1933 e G.L. n.349/1973	NOME E INDIRIZZO DEL DEBITORE		
.....	(FIRMA)

LA CAMBIALE TRATTA

La cambiale tratta si sostanzia, invece, in una delegazione di pagamento (art. 1269 c.c.): un soggetto (traente) dà ordine incondizionato ad altro soggetto

(trattario) di pagare una somma ad un terzo (prenditore) entro una certa scadenza. Se il trattario accetta la tratta, assume la qualità di obbligato principale nei confronti del prenditore del titolo.

 <p>Euro</p>	Euro
	(LUOGO E DATA DELL'EMISSIONE)		(IN CIFRE)
<p><i>M</i></p> <p>(SCADENZA)</p>	pag <i>herete</i>	per questa cambiale
al			la somma
di Euro		(IN LETTERE)
DOMICILIAZIONE artt. 4 R.D. n.3669/1933 e G.L. n.349/1973	NOME E INDIRIZZO DEL DEBITORE		per accettazione:
.....	(FIRMA)

NOTA BENE

Tratto distintivo delle cambiali, rispetto agli assegni, è il requisito essenziale della scadenza del titolo, ovvero l'indicazione del giorno in cui il possessore può richiedere l'esecuzione dell'ordine (cambiale tratta) oppure l'adempimento della promessa (pagherò cambiario). Se la scadenza è assente, la cambiale si considera pagabile a vista, e perde quindi il proprio carattere essenziale di garanzia, divenendo un semplice mezzo di pagamento.

LA CIRCOLAZIONE E LA GIRATA

Le cambiali possono essere:

All'ordine Circola mediante **consegna e girata**, cioè la sottoscrizione sul retro della cambiale. La girata può essere **piena** (con indicazione del nuovo

beneficiario) o **in bianco** (senza indicazione del beneficiario) **Non all'ordine Non circola**.

Traente o emittente escludono espressamente la circolazione del titolo cambiario con apposizione della clausola **“non all'ordine”**.

5.3 Esecutorietà dei titoli di credito

Caratteristica principale di assegno e cambiale è quella di costituire titolo esecutivo per l'esecuzione forzata.

In caso di mancato pagamento, il creditore potrà avviare direttamente il pignoramento previa notifica del precetto.

L'esecuzione diretta del titolo (c.d. azione) è sottoposta però a precisi termini di prescrizione:

- **(assegno)** L'azione cartolare si prescrive in **6 mesi** dalla data di emissione
- **(cambiale)** L'azione cambiaria diretta, ovvero quella contro gli

obbligati principali (trattario, accettante, emittente) si prescrive in **3 anni** dalla data di scadenza;

- **(cambiale)** L'azione cambiaria di regresso, ovvero quella contro gli altri obbligati (traente, giranti, avvallanti) si prescrive in **1 anno dal protesto**.

IL PROTESTO

Quando il titolo viene portato all'incasso ma non ci sono fondi disponibili, la constatazione dell'inadempimento viene resa nella forma del protesto, ovvero l'atto pubblico mediante il quale un Notaio, un Ufficiale Giudiziario (o il Segretario Comunale) certificano solennemente il mancato pagamento. Si tratta di un timbro o di un atto separato che viene spillato al titolo.

La c.d. levata del protesto deve avvenire:

- per gli **assegni bancari**, entro **8 gg.** dalla data di emissione (15 gg. se «fuori piazza»)
- per le **cambiali a data certa**, entro **2 gg. feriali**
- per le **cambiali a vista**, entro **1 anno**

Il protesto comporta due principali conseguenze per il debitore:

- l'**iscrizione nel “Registro Informatico dei Protesti”** presso la Camera di Commercio, con conseguenze sul suo credit score
- il **pagamento degli interessi legali, delle spese di protesto e di una penale del 10%** sull'importo

La prescrizione delle azioni cartolare e cambiaria non comporta l'impossibilità di recuperare i crediti, ma ha come conseguenza che il titolo non è più esecutivo.

Il documento mantiene tuttavia l'efficacia di promessa di pagamento, e quindi di prova scritta

privilegiata del credito.

È quindi possibile ricorrere al Giudice per l'emissione di un titolo esecutivo giudiziale (decreto ingiuntivo o sentenza) entro il termine di prescrizione ordinaria (10 anni).



6 MEDIAZIONE E NEGOZIAZIONE ASSISTITA

NEL NOSTRO ORDINAMENTO ESISTE UN INSIEME DI PROCEDURE STRAGIUDIZIALI PIÙ VELOCI, ECONOMICHE E FLESSIBILI PER LA DEFINIZIONE BONARIA DELLE CONTROVERSIE, DEFINITE ADR (ALTERNATIVE DISPUTE RESOLUTION), CHE CONSENTONO DI EVITARE LE LUNGAGGINI ED I COSTI DEL TRADIZIONALE RICORSO ALL'AUTORITÀ GIUDIZIARIA.

6.1 La mediazione

La mediazione civile e commerciale è stata istituita con il D.Lgs. n. 28/2010 e consente di risolvere controversie civili e commerciali, vertenti su diritti disponibili, in maniera semplice ed efficace, senza particolari formalità. È svolta davanti ad un soggetto terzo ed imparziale (mediatore), che si impegna ad assistere due o più soggetti sia nella ricerca che nella formulazione di un accordo transattivo scritto a definizione di una controversia.

La mediazione può essere:

- **facoltativa** (o volontaria): ipotesi in cui non è previsto alcun obbligo per le parti di svolgere il procedimento di mediazione, alla quale dunque accedono liberamente al fine di percorrere una via alternativa alla giustizia ordinaria
- **obbligatoria**: ipotesi in cui le parti sono obbligate, a pena di improcedibilità della domanda, ad esperire il procedimento di mediazione per controversie vertenti nelle seguenti materie:

- Condominio
- Diritti reali
- Divisione
- Successioni ereditarie
- Patti di famiglia
- Locazione
- Comodato
- Affitto di aziende
- Risarcimento del danno derivante da responsabilità medica e sanitaria e da diffamazione con il mezzo della stampa o con altro mezzo di pubblicità
- Contratti assicurativi, bancari e finanziari
- Associazione in partecipazione
- Consorzio
- Franchising
- Opera
- Rete
- Somministrazione
- Società di persone
- Subfornitura

PROCEDIMENTO

La mediazione si avvia con istanza presentata da una delle parti presso l'organismo di mediazione competente, ovvero un ente accreditato ed iscritto presso il Ministero della Giustizia in apposito registro che abbia sede nel circondario del Tribunale territorialmente competente per la controversia. Non prima di 20 gg. e non oltre 40 gg. dal deposito della domanda, l'organismo designa un mediatore, soggetto terzo ed imparziale che non è né giudice né arbitro e pertanto non può imporre alcuna decisione alle parti, ma si limita a coadiuvarle nella ricerca di un eventuale accordo.

Durante il primo incontro, il mediatore chiarisce ai presenti sia la funzione della mediazione sia le modalità di svolgimento e invita le parti e i loro avvocati ad esprimersi sulla possibilità di iniziare e proseguire la procedura di mediazione.

Se le parti intendono dar corso alla mediazione, si procederà con uno o più incontri successivi che culminano nella redazione di un accordo.

Qualora le parti, invece, non intendano dar corso alla mediazione, verrà redatto un verbale di mancato accordo e la controversia proseguirà innanzi all'Autorità giudiziaria.

EFFICACIA DELL'ACCORDO DI MEDIAZIONE

Quando le parti definiscono la controversia, viene redatto un accordo che ha, a tutti gli effetti, l'efficacia di un contratto tra le parti e pertanto acquisisce forza di legge ai sensi dell'art. 1372 c.c. e le parti sono tenute ad osservarlo.

Se tutte le parti sono assistite da un avvocato, il verbale di accordo costituisce **titolo esecutivo** e titolo per l'iscrizione di ipoteca giudiziale per effetto dell'attestazione di conformità alle norme imperative ed all'ordine pubblico resa dai legali stessi.

Negli altri casi, occorre invece presentare ricorso al Presidente del Tribunale, che si pronuncia con un **decreto di omologa**.

6.2 La negoziazione assistita

Consiste in un accordo mediante il quale due o più parti, tramite l'assistenza dei rispettivi avvocati, convengono di cooperare in buona fede e con lealtà per la risoluzione amichevole di una controversia.

La negoziazione è essenzialmente facoltativa.

Solo in due casi, l'esperimento di una negoziazione assistita è condizione di procedibilità della domanda (art. 3 del D.L. 134/2014), ovvero:

- nelle controversie in materia di risarcimento del danno da circolazione di veicoli e natanti
- nelle controversie aventi ad oggetto una domanda di pagamento a qualsiasi titolo di somme non eccedenti € 50.000,00

PROCEDIMENTO

Il procedimento prende avvio mediante l'inoltro all'altra parte di un invito a stipulare una convenzione di negoziazione assistita, ovvero un modello già predisposto dal Consiglio Nazionale Forense (CNF).

Nel caso in cui l'invito venga correttamente accettato dalla controparte, si giungerà allo svolgimento della negoziazione assistita vera e propria, la quale potrà avere un esito positivo o negativo.

Nell'ipotesi in cui le parti non riescano a giungere alla predisposizione di un accordo, saranno gli stessi avvocati a redigere una dichiarazione di mancato accordo, sottoscritta da tutte le parti, e la controversia proseguirà innanzi all'Autorità giudiziaria.

Se, invece, all'esito della procedura le parti riescono a trovare un'intesa, gli avvocati predispongono l'accordo di negoziazione.

EFFICACIA DELL'ACCORDO DI NEGOZIAZIONE


Analogamente a quanto avviene per la mediazione, il contratto stipulato tra le parti acquisisce forza di legge ed efficacia esecutiva, nonché titolo per l'iscrizione di ipoteca giudiziale.

I quaderni di Synergy Key

Con il contributo tecnico di

lexant
LEGALLY YOURS

Con il supporto didattico di

Academy ask 



Sede Legale

20143 Milano - Viale Giulio Richard 3/A Torre C

Tel: +39 02 89013201

www.synergykey.it