Come raccogliere informazioni sui debitori?

Inviato da Nicola Tartaglia
venerdì 22 luglio 2016
Ultimo aggiornamento domenica 11 settembre 2016

La raccolta di informazioni adeguate sui debitori, nel rispetto ovviamente di quanto previsto dalla normativa, è non solo opportuna ma necessaria, se possibile già in fase precontrattuale, al fine di conoscere preventivamente le situazioni patrimoniali/reddituali e lo stato presumibile di liquidità di coloro con i quali si dovrebbero concludere accordi. La ricerca di informazioni dovrebbe consentire di “scegliere” le controparti contrattuali (futuri debitori), o almeno di evitare quelle “indesiderabili”, o comunque di articolare e gestire il contenuto del contratto (inserendo ad esempio particolari clausole o richiedendo particolari garanzie) in modo da ridurre al minimo i rischi di inadempimento.
La raccolta specifica di informazioni diventa poi fondamentale nella fase patologica del rapporto, caratterizzata da difficoltà di pagamenti, da pagamenti parziali e/o tardivi o da inadempimenti, al fine di decidere se e quanto attendere prima di riscuotere coattivamente il credito e, quindi, come e quando procedere. Per informazioni commerciali abitualmente si intendono quelle informazioni ricavabili attraverso un’attività mirata a conoscere le realtà socioeconomiche, finanziarie e talora organizzative di un soggetto (di norma di un imprenditore). La ricerca di questi dati è quindi un impegno delicato, a fronte di un mercato che offre moltissime offerte. Gli istituti di Credito sono stati tra i primi, nel nostro Paese, a diffondere la cultura e la prassi delle informazioni commerciali. Con il tempo si è verificato il passaggio da una fase arcaica di raccolta di informazioni attuata da soggetti che spesso erano ex appartenenti alle forze dell’ordine, alla fase attuale caratterizzata dalla informatizzazione (in particolare nel sistema delle Camere di Commercio). È ora quindi sempre più facile per chiunque acquisire dati inerenti alle informazioni commerciali. Si tratta di comprendere quali siano le fonti alle quali rivolgersi per avere tali informazioni e quindi stabilire se tali informazioni, considerati tutti gli aspetti del business e/o della singola fattispecie, siano sufficienti ovvero se permanga la necessità di raccogliere ulteriori informazioni “mirate” tramite soggetti che operano professionalmente.(L’attività di recupero, che sia realizzata direttamente dal creditore o che sia realizzata, nel suo interesse, da terzi di regola operanti in virtù di contratti di collaborazione, comporta la raccolta, il trattamento e spesso la comunicazione di dati personali del debitore (dati anagrafici, informazioni utili per contattarlo, dati relativi alla somma dovuta, entità della medesima causale eventualmente indicata, termini apposti all’obbligazione pecuniaria, oltre che il titolo della stessa). Ciò comporta che si debbano aver ben presenti gli obblighi, i limiti ed i divieti imposti dal cd. Codice della privacy. Trattandosi di profili assai rilevanti, si rinvia sul punto al capitolo che esamina le interferenze fra la disciplina del recupero crediti e la privacy. IN PRATICA Sin dalla fase genetica del rapporto contrattuale è fondamentale ricercare informazioni di modo da evitare di stipulare contratti con soggetti indesiderati o, quantomeno, limitare al massimo i danni che potrebbero verificarsi in caso di inadempimenti. Nel corso degli anni, si è sviluppata la rete di soggetti che reperiscono informazioni commerciali. Bisogna comunque rivolgersi a soggetti che operino in modo professionale, nel rispetto delle norme, comprese quelle in materia di privacy. RICHIEDI CONSULENZA SU QUESTO ARGOMENTO