

Ultimissimi
CASI di
DIRITTO
PENALE
2025

PROVA ORALE


Neldiritto
Editore

6. Minorata difesa e truffa nei contratti a distanza (Cass., Sez. II, 18 gennaio 2025, n. 2818)

A) Traccia

Il signor Tizio, titolare dell'autosalone "AutoBest S.r.l.", decide di ampliare la clientela pubblicizzando vetture usate su una nota piattaforma online. Tra i vari annunci, pubblica la vendita di una BMW Serie 3 del 2019, descrivendola come "in perfette condizioni, unico proprietario, tagliandi certificati, nessun danno pregresso", allegando fotografie dettagliate dell'auto. Nell'annuncio Tizio inserisce il numero di telefono aziendale, la sede dell'autosalone e la possibilità di visionare il veicolo su appuntamento.

Dopo alcuni giorni, Caio, un privato residente in un'altra città, contatta Tizio interessato all'acquisto. I due si accordano per una visita in sede, ma Caio all'ultimo comunica di non poter viaggiare per motivi lavorativi e chiede ulteriori rassicurazioni. Tizio, per fugare ogni dubbio, gli invia via WhatsApp un video della vettura accesa e un'immagine del libretto di circolazione intestato a una società di leasing.

Dopo diverse conversazioni telefoniche, Caio si convince e effettua un bonifico di 24.000 euro sul conto corrente della AutoBest S.r.l., chiedendo di ritirare il veicolo dopo 10 giorni. A transazione avvenuta, Tizio invia a Caio una copia del contratto di vendita firmato, garantendogli che al ritiro avrebbe ricevuto tutti i documenti originali.

Tuttavia, nei giorni seguenti Caio inizia a nutrire sospetti, notando che il numero di telaio riportato

sulla copia del contratto non coincide esattamente con quello visualizzato nel video. Insospettito, effettua una **visura al PRA**, dalla quale emerge **che il veicolo è stato coinvolto in un incidente con danni rilevanti** nel 2022, sebbene sia stato successivamente riparato.

Il giorno del ritiro, Caio si presenta di persona presso l'autosalone e chiede spiegazioni. Tizio risponde che **l'auto è stata acquistata direttamente dal leasing e non ha mai verificato la presenza di incidenti pregressi**, ribadendo che l'annuncio riportava esclusivamente informazioni in suo possesso.

Infuriato, Caio decide di sporgere **denuncia per truffa** nei confronti di Tizio, sostenendo:

1. Di essere stato **indotto in errore dalla descrizione ingannevole** dell'auto;
2. Che l'informazione sui danni pregressi è stata **volutamente omessa** per non compromettere la vendita;
3. Che l'acquisto è avvenuto **a distanza**, rendendolo vulnerabile, per cui si dovrebbe applicare **l'aggravante della minorata difesa** ex art. 61, n. 5 c.p.

La Procura avvia un'indagine e ipotizza il reato di **truffa ex art. 640 c.p.**, ma emergono **elementi che complicano la qualificazione giuridica del caso**:

1. **Tizio si è sempre reso identificabile**: ha fornito numero aziendale, sede fisica e possibilità di visionare il veicolo, escludendo così l'applicabilità della minorata difesa.
2. **Non esistono prove dirette che Tizio fosse a conoscenza del sinistro pregresso**: l'auto proveniva da un leasing e nessun documento ufficiale lo riportava.
3. **Il contratto firmato da entrambe le parti non**

menzionava la dicitura "senza incidenti pregressi", ma solo "in ottime condizioni generali", il che potrebbe essere soggettivo.

4. ***La visura PRA è accessibile a chiunque:** il danno era rilevabile con una semplice verifica online, che Caio avrebbe potuto fare prima di acquistare.*
5. ***Il numero di telaio riportato nel contratto non era errato,** ma riportava un'annotazione supplementare (versione con omologazione europea), che Caio ha interpretato erroneamente come un tentativo di frode.*

*Nel corso delle indagini preliminari, la Procura ha acquisito d'ufficio — direttamente dal telefono di Caio — le **conversazioni intercorse via WhatsApp** tra l'indagato Tizio e la persona offesa, utilizzandole per fondare l'imputazione. In particolare, viene valorizzata la parte in cui Tizio allega un **video della vettura e l'immagine del libretto di circolazione**, nonché alcune espressioni rassicuranti usate nei confronti dell'acquirente ("l'auto è perfetta, puoi fidarti, non ci sono brutte sorprese"). La difesa eccepisce **l'inutilizzabilità delle suddette prove**, in quanto acquisite **in assenza di un decreto motivato dell'autorità giudiziaria**, ritenendo necessaria l'autorizzazione del giudice per le indagini preliminari ex art. 254 c.p.p.*

*Il candidato, **assunte le vesti del difensore di Tizio**, analizzi gli istituti giuridici sottesi alla traccia e rediga un **motivato parere sulla configurabilità del reato di truffa**.*

B) Gli istituti rilevanti.

1. Il delitto di truffa contrattuale (art. 640 c.p.)

1.1. Definizione normativa e requisiti essenziali.

1.1.1. La necessità di artifici o raggiri

La fattispecie incriminatrice delineata dall'art. 640 c.p. si fonda su una struttura **triadica** che impone, ai fini della tipicità del fatto, la sussistenza di una condotta artificiosa (artifici o raggiri), un'induzione in errore della persona offesa e, quale effetto, la realizzazione di un ingiusto profitto con altrui danno. In tale schema, il ruolo degli **artifici o raggiri** costituisce la componente strutturale più caratterizzante, qualificando la truffa come un reato **di inganno e manipolazione** e segnandone la distanza ontologica da altre figure di reato patrimoniale.

Sul piano ermeneutico, la dottrina e la giurisprudenza distinguono gli **artifici** come modalità di alterazione fraudolenta della realtà fenomenica, attuata tramite documenti falsi, simulazioni, allestimenti scenici o comunque espedienti materiali idonei a fuorviare i sensi o l'intelletto del destinatario, mentre per **raggiri** si intendono le **false rappresentazioni** verbali o comportamentali che fanno leva sulla buona fede del soggetto passivo, in modo da indurlo ad assumere una determinata condotta dispositiva. Il tratto unificante di entrambe le condotte risiede nella loro **idoneità concreta ad alterare la rappresentazione soggettiva della realtà da parte della vittima**, determinandone l'errore.

L'efficacia decettiva, tuttavia, non può essere valutata in astratto: la Cassazione ha costantemente ribadito la necessità di un **accertamento in concreto**, da parte del giudice, circa l'effettiva capacità della condotta di trarre in inganno una persona media, tenuto conto del contesto e della specifica relazione intercorsa tra le parti. Ciò vale a maggior ragione nelle ipotesi contrattuali, dove le asimmetrie informative e le prassi commerciali impongono una valutazione più sofisticata del requisito del raggio. In tal senso, la truffa si distingue nettamente dalle mere scorrettezze civilistiche: è necessaria una condotta che **superi la**

soglia dell'inadempimento, traducendosi in un comportamento intenzionalmente orientato a indurre la controparte in una decisione viziata da errore.

1.1.2. L'induzione in errore e l'ingiusto profitto

Il secondo nucleo strutturale del reato di truffa è rappresentato dall'**induzione in errore**, ovvero dalla **deviazione della volontà del soggetto passivo** a seguito dell'attività decettiva posta in essere dall'agente. Non si tratta, evidentemente, di un errore qualsiasi, ma di un errore **causalmente connesso alla condotta ingannatoria**, tale da determinare un atto di disposizione patrimoniale in favore dell'autore del reato o di terzi. La norma richiede che tra l'inganno e la disposizione vi sia un **rapporto eziologico diretto**, non potendo ritenersi sufficiente che la vittima abbia agito con imprudenza o superficialità: l'errore dev'essere **indotto, non presupposto**.

In questa prospettiva, assume rilievo determinante il concetto di **danno ingiusto**, inteso come pregiudizio patrimoniale non compensato da una controprestazione di pari valore, né fondato su un titolo giuridicamente valido. Il profitto realizzato deve anch'esso qualificarsi come **ingiusto**, e tale ingiustizia discende dalla **mancaza di un fondamento contrattuale genuino**, perché viziato ab origine nella sua genesi. La giurisprudenza ha evidenziato come anche la semplice consegna di una somma di denaro, in assenza di causa valida, possa integrare il requisito del profitto, purché sussista la dimostrata incidenza dell'inganno sulla formazione del consenso dispositivo.

Nelle ipotesi di **truffa contrattuale**, la dottrina più attenta insiste sulla necessità di **ricostruire il momento genetico del consenso**, valorizzando la sua derivazione causale da un falso convincimento creato ad arte. La Cassazione, in tal senso, richiede che sia provata la **relazione causale tra l'errore e il profitto**, evitando scorciatoie probatorie che scambino la conclusione di un contratto svantaggioso con l'automatica integrazione della truffa. In altri termini, l'atto dispositivo dev'essere il **prodotto dell'inganno**, non della libera assunzione di un rischio commerciale.