La remunerazione dei garanti da parte dell'azienda garantita: strategia win-win-win.

Sottotitolo: Perché remunerare i garanti dell'azienda è il migliore degli investimenti.

Molto spesso alle imprese che vanno in banca per un fido o un finanziamento viene chiesta la garanzie dei soci, degli amministratori e a volte anche dei loro parenti stretti.
La frase che molti imprenditori si sentono dire è la solita: ***"Se non ci credi tu nella tua azienda perché ci deve credere la banca?"***

Il fenomeno è così consolidato che ormai molte imprese danno per scontato tutto ciò, così come danno per scontato che **i garanti devono rischiare e basta…senza avere nulla in cambio!**

La verità però è diversa e ora ti spiego il perché…

Se i garanti rischiano e basta nel medio-lungo periodo qualcuno di loro potrebbe domandarsi:

- Perché mai (in alcuni casi è davvero così), io rilascio garanzie mentre ci sono altri soci che non lo fanno o lo fanno per un importo minore?
- Perché io devo garantire lo stesso importo che garantisce il socio che ha più quote societarie delle mie?
- Perché io garantisco con il mio patrimonio personale e l'altro garante non rischia praticamente nulla perché ha intestato tutto a sua moglie?
- Perché mai dovrei rinnovare le garanzie in essere o addirittura rilasciarne di nuove?
- Se l'azienda sta vivendo una fase di fragilità, perché mai dovrei garantirla?

Ora, al contrario, immaginiamo che esista la bacchetta magica in grado di risolvere questo enorme problema ed in grado di rispondere in modo risolutore e convincente a queste domande…la bacchetta magica si chiama **equo compenso delle garanzie** e il meccanismo alla sua base si poggia su questi **3+1 pilastri**:

1. **Più le garanzie rilasciate sono maggiori più il garante sarà remunerato**…se poi le garanzie sono di tipo reale e non "semplici" fidejussioni, a parità di importo delle garanzie il compenso sarà maggiore;
2. **Più l'azienda è rischiosa più il compenso per le garanzie sarà elevato** (domandatevi se la vostra Assicurazione chiederebbe ad un bravo e prudente guidatore e ad un pirata della strada lo stesso premio);
3. **Più il garante è patrimonializzato e dotato di elevato standing creditizio, più sarà remunerato** (domandatevi se è giusto che due garanti con fidejussioni per 1 milione di Euro debbano prendere lo stesso compenso nel caso uno abbia un patrimonio capiente mentre l'altro è nulla tenente e fa pure fatica a pagare i propri debiti personali);
4. **Il compenso va aggiornato ogni anno** e ciò non solo per verificare se le garanzie sono mutate, ma anche e soprattutto per verificare se il profilo di rischio aziendale è cambiato e il patrimonio dei garanti è rimasto uguale, è aumentato oppure è calato perché magari si sono trasferiti i propri beni in capo ad un fondo patrimoniale, ad un trust oppure ai figli.

Ora torniamo alle possibili domande che il garante si faceva in caso di garanzie a titolo gratuito e vediamo le possibili risposte:

- Perché mai, io rilascio garanzie mentre ci sono altri soci che non lo fanno o lo fanno per un importo minore? **Non ti preoccupare, tu ricevi un equo compenso, calcolato puntualmente e che ti premia rispetto a chi rilascia meno garanzie o proprio non le rilascia**.
- Perché io devo garantire lo stesso importo che garantisce il socio che ha più quote societarie delle mie? **Non ti preoccupare, l'equo compenso riequilibra i rapporti e ti remunera per questo tuo "maggiore" sforzo.**
- Perché io garantisco con il mio patrimonio personale e l'altro garante non rischia praticamente nulla perché ha intestato tutto a sua moglie? **Grazie al compenso equamente calcolato tu percepirai una somma importante, mentre l'altro garante percepirà un compenso del tutto simbolico**.
- Perché mai dovrei rinnovare le garanzie in essere o addirittura rilasciarne di nuove? **Perché il tuo rischio sarà equamente premiato consentendoti di accedere ad un compenso con rischio/rendimento equilibrato, trasparente e giusto.**
- Se l'azienda sta vivendo una fase di fragilità, perché mai dovrei garantirla? **Perché proprio nelle fasi di fragilità aziendale, il tuo supporto sarà ricompensato con un elevato coefficiente di remunerazione.**

Capito tutto ciò, verifichiamo però perché remunerare equamente i garanti è una strategia win – win – win…

Primo vantaggio (per l'azienda): in questo modo l'azienda si assicura una maggiore probabilità di ricevere garanzie, di riceverle a fronte di garanti seri, ben patrimonializzati ed opportunamente incentivati a rinnovare le garanzie, a rilasciarne di nuove e a mantenere stabile o addirittura ad accrescere il proprio patrimonio personale. Questo rafforza indirettamente l'appeal creditizio aziendale che potrà così accedere a maggior credito e/o a minor costo. Grazie poi al meccanismo di aggiornamento annuo dei compensi, se l'azienda è in grado di migliorare il proprio profilo di rischio potrà anche, a parità di tutte le altre condizioni, pagare meno i garanti.

Secondo vantaggio (per i garanti): i garanti percepiranno un compenso per il rischio che effettivamente si assumono e ciò accedendo a vantaggi fiscali contributivi che possono essere sinteticamente descritti così: tassazione agevolata e zero contributi INPS. Non solo, se si dimostrano dei bravi risparmiatori e accrescono il loro patrimonio, a parità di tutte le altre condizioni potranno ottenere compensi per le garanzie crescenti nel tempo.

Terzo vantaggio (per le banche/creditori garantiti): garanti seri, ben patrimonializzati ed incentivati, sono soggetti che riducono le aspettative di perdita delle banche...e questo, come detto, ha riflessi sull'accesso al credito dell'azienda. Il meccanismo di aggiornamento annuale dei compensi è poi la chiave per evitare comportamenti opportunistici dei garanti e quindi dinamiche di riduzione della capienza patrimoniale.

Se ancora non sei convinto dello strumento è il caso di puntualizzare che il sistema normativo premia questa forma di retribuzione e lo fa in quanto **i compensi per le garanzie sono**, per le persone garanti che li ricevono, **un reddito da capitale** (**art. 44 del TUIR**) e come tale prevedono:

- **Una tassazione agevolata**
- **L'esenzione dal versamento dei contributi INPS/Previdenziali**
- **La completa deducibilità del costo da parte dell'azienda che paga il compenso ai garanti.**

Insomma, è piuttosto intuitivo, i compensi garanzie sono una soluzione vincente da molteplici punti di vista e lo sono sia in riferimento alle dinamiche virtuose a cui danno vita, sia in riferimento ad aspetti economici che toccano:

- La tassazione
- La contribuzione
- Il costo di accedere al credito

Se la coperta (finanziaria) aziendale è corta, nessun dubbio quindi:

- Prima si pagano i garanti
- Poi si pagano gli Amministratori – Soci lavoratori
- E con quello che avanza si determinano gli utili

Smettila di dare per scontato cose che scontate non sono…la tua firma vale, e se vuoi capire quanto, fai il ***GaranTest™***: scopri in pochi minuti quanto valgono davvero le garanzie che rilasci.