Quali sono le tipologie di garanzie che possono essere remunerate? Tutte….tranne due!

Sottotitolo: Ci sono solo due firma per cui non puoi chiedere un compenso…ma non ti preoccupare, quasi certamente non ti riguarda.

Facciamo i conti col dolore, prima della buona notizia.

Da quando hai aperto l'azienda hai firmato fideiussioni come fossero autografici di una star di Hollywood. Per il fido. Per il mutuo sul capannone. Per il leasing del muletto. Per la linea di anticipo fatture. Ogni firma ha messo sul piatto la tua casa, i tuoi risparmi, il tuo futuro. E quanto hai incassato per tutto questo rischio? ZERO. Hai fatto l'assicuratore gratuito della banca per anni...senza avere nulla in cambio!

Ecco il punto che cambia tutto: **tutte queste garanzie possono essere remunerate.**

L'art. 44, comma 1, lett. d) del TUIR è chiarissimo: i compensi per fideiussioni e garanzie sono redditi di capitale. La legge li prevede. **L'Interpello AdE 904-442/2022** conferma il diritto del garante di percepire tale compenso a prescindere dal ruolo che si ha in azienda. Non è un sogno, è la Legge ed il Diritto.

Quali firme rientrano però? **Tutte….tranne due!**

Se la tua azienda, per ottenere credito funzionale all'attività d'impresa (questo concetto si chiama *inerenza*), ha necessitato delle tue garanzie personali, allora tu hai diritto ad un compenso e tale compenso è deducibile per l'azienda che te lo paga.

Le possibili forme di garanzia per cui il garante può essere remunerato sono:

- **Fidejussione specifica**: si riferisce a un debito specifico e ben determinato e cessa nel momento in cui il debito risulta estinto.
- **Fidejussione omnibus**: è una garanzia personale in cui il fideiussore si impegna a garantire il pagamento di tutti i debiti, presenti e futuri, che il debitore principale ha contratto o contrarrà con un creditore (nonché beneficiario delle garanzia).
- **Contratto autonomo di garanzia**: è un accordo in cui il garante si impegna a pagare il beneficiario a semplice richiesta.
- **Lettera di patronage forte**: è un documento in cui il "patron" si impegna in modo vincolante nei confronti del destinatario ad adottare specifiche azioni per garantire il buon esito di un'operazione finanziaria a favore dell'entità "patrocinata".
- **Garanzia ipotecaria**: è un diritto reale di garanzia che conferisce al creditore il potere di rivalersi sul bene immobile oggetto di ipoteca.
- **Garanzia pignoratizia**: è un diritto reale di garanzia che si costituisce su un bene mobile (o su un diritto come ad esempio un credito) a favore di un creditore e a garanzia di un'obbligazione.
- **Avallo**: è una forma di garanzia personale legata ad un titolo cambiario o un assegno bancario emessi a favore del creditore da parte del contraente della cambiale-assegno.
- **Controgaranzia**: è una forma di garanzia personale indiretta che interviene a copertura di un'altra garanzia.

Ma allora quali sono le garanzie per cui un garante non può essere remunerato e/o per cui

l'azienda che paga tale compenso non può dedurre il costo?

La risposta la troviamo non nella classificazione per forma tecnica di garanzia, ma nel principio e nel motive di fondo alla base dello stesso rilascio delle garanzie…cerchiamo di chiarire meglio facendo due esempi:

1. Un Amministratore di azienda ha bisogno di liquidità ed in attesa di ricevere il bonus o lo stipendio di fine anno (non ancora formalmente maturati), chiede all'azienda un anticipo che però la stessa può pagare solo se chiede a sua volta un finanziamento. Se questo finanziamento viene erogato grazie per esempio alla fidejussione dell'Amministratore, questa garanzia non dovrebbe essere remunerata e tantomeno tale eventuale costo non potrebbe essere dedotto. L'azienda si impegna ad agevolare l'Amministratore, ma appare quantomeno discutibile che lo stesso poi pretenda, a fronte di tale agevolazione, anche una remunerazione aggiuntiva-accessoria che nulla ha che fare con il funzionamento dell'impresa. **Il costo non è *inerente* per l'azienda e il compenso teorico, a voler ben vedere, appare ricadere nella fattispecie dell'*arricchimento ingiustificato***.
2. A fronte di una realtà aziendale in gravissima difficoltà, i soci hanno di fronte due opzioni: ricapitalizzano la società oppure fanno chiedere un finanziamento alla propria azienda rilasciando per esempio, proporzionalmente alle proprie quote, un pegno su titoli che copra l'intero prestito. In questo contesto le garanzie assolvono il ruolo di far ottenere liquidità all'azienda, ma **mascherano anche un'operazione che più opportunamente sarebbe dovuta passare per il tramite di un aumento di capitale**. Questa fattispecie è quantomeno inquadrabile nella casistica della non deducibilità del costo delle garanzie e, a voler ben vedere, anche nella stessa impossibilità di riconoscere un compenso ai soci-garanti. Per la cronaca questa fattispecie è regolata e affrontata dalla stessa normativa OCSE del Transfer Pricing…che parla anche del compenso garanzie ed esclude la deducibilità di tale costo.

Bene, se le tue garanzie non rientrano nella casistica appena illustrate allora puoi stare tranquillo e attivarti sin da ora per fa si che ti venga finalmente riconosciuto un compenso per il rischio che ti assumi.

Ricorda, 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.**

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.