Holding e compenso garanzie…perché una non esclude mai l'altra.

Sottotitolo: I fattori giuridici, fiscali e di opportunità che si devono considerare quando si parla di Holding e compenso garanzie

Intanto facciamo subito alcune importanti premesse, le holding di solito nascono per ragioni fiscali, di salvaguardia del patrimonio e organizzative infra-gruppo …di queste ragioni in questa sede si discuterà solo delle prime due (al diavolo i motivi organizzativi!).

Solitamente la holding si fa carico di contenere i beni immobili del gruppo (spesso tale funzione è demandata a società controllate ad hoc), ma soprattutto ad accentrare su di se la distribuzione degli utili del gruppo fungendo molto spesso da cassaforte.

Quello che però molto spesso capita è che **la holding**, accentrando su di se gran parte della "parte buona" e dei benefici generati dal gruppo, **si ritrova a dover supplire alle conseguenti maggiori debolezze delle altre aziende che,** giusto per citare un esempio a noi funzionale, **quando richiedono un finanziamento sono costrette a richiedere o le garanzie dei soci persone fisiche, o la garanzia della holding, o una combinazione delle due.**

Insomma, siamo punto e a capo…parte delle finalità originarie della holding si "diluiscono" e a fronte di alcuni innegabili benefici, la maggior debolezza delle controllate/partecipate torna indietro come un boomerang e colpisce i soci persone fisiche della holding e/o delle altre aziende del gruppo.

Descritto uno dei più classici degli scenari di fondo (ovviamente non sempre è così), ora andiamo a chiarire alcuni aspetti e a sfatare alcuni falsi miti.

Se la holding fa da garante alle società del gruppo

Le garanzie rilasciate da una società all'altra impongono agli Amministratori della holding garante di optare per due soluzioni opposte:

1) Farsi remunerare dalla società garantita per un importo che possa definirsi quantomeno equo e pari al *valore normale* della prestazione;
2) Optare per la gratuità delle garanzie ma avendo cura di giustificarlo argomentandone i motivi e quantificando nel dettaglio i benefici economici indiretti che si ottengono rinunciando a tale remunerazione. A riguardo è opportuno fare riferimento per esempio alla sentenza di **Cassazione n. 17200 del 9.10.2012** e alla sentenza di **Cassazione Penale, Sez. V, n. 36012 del 14/07/2022** che non solo ribadiscono l'obbligatorietà dell'azienda garante di riportare le garanzie in Nota Integrativa, ma di motivarne l'eventuale loro gratuità quantificando, in contropartita, i benefici diretti ed indiretti. Se non si fa questo gli Amministratori rischiano in alcuni casi il penale e comunque rispondono con il loro intero patrimonio;

Valutare se le eventuali partecipazioni nella holding delle persone fisiche, siano eventualmente proporzionali alle partecipazioni delle stesse persone nelle controllate/partecipate. Se Mario è titolare del 50% della holding e solo del 10% della società A (partecipata al 10% da lui, al 30% dalla holding stessa e al 60% da Paolo), appare evidente che se la holding regala garanzie che potrebbero essere remunerare **ANNUALMENTE** per 10, **Mario sta TRASFERENDO LA SUA RICCHEZZA a Paolo** (o ribaltando il concetto Paolo trasferisce un

suo rischio su Mario) e ciò per un importo pari a 2,5 (si risparmia il 10% di 10 + il 50% del 30% di 10, ma si rinuncia al 50% di 10 = 1 + 1,5 - 5)

Se i soci - persone fisiche della holding e/o delle aziende del gruppo fanno da garanti

In questi casi l'eventuale gratuità delle garanzie da parte dei soci persone fisiche, fa emergere potenziali contraddizioni e sperequazioni di rischio che quando vengono rappresentate, raramente non suscitano sorpresa ed incredulità. Il tema non è solo collegato alla diverse quote che i vari garanti-soci possono avere nelle varie società, ma si estende anche al tema del patrimonio personale dei garanti.

Prendiamo lo stesso esempio di prima aggiungiamoci due variabili in più:

- Mario ha un patrimonio personale pari a 100 mentre Paolo pari a 10
- Mario e Paolo rilasciano garanzie per 50 in favore della holding e garanzie per 50 in favore della società A.

Ipotizziamo anche che il teorico compenso ANNUO da riconoscere ai due soci garanti sia pari:

- 1 (il 2%) per le garanzie di Mario verso la Holding e 0,1 (lo 0,2%) per le garanzie di Paolo verso la stessa holding;
- 2 (il 4%) per le garanzie di Mario verso l'Azienda A e 0,2 (lo 0,4%) per le garanzie di Paolo verso la stessa società A.

Se ti domandi perché queste differenze la risposta è semplice: la holding è meno rischiosa della società A e Mario ha un patrimonio che copre le garanzie che rilascia mentre Paolo ne ha uno che copre solo il 10%.

Ora, se estendiamo il ragionamento fatto prima anche a questa casistica, ci accorgiamo che se in effetti anche i garanti persone fisiche non fossero remunerati avremmo che **Mario sta trasferendo ULTERIORE RICCHEZZA a Paolo** (questo trasferimento è pari 3 – il 50% di 1,1 - il 25% di 2,2 = 1,9).

Tutto questo ogni anno…nell'esempio complessivo un trasferimento di ricchezza da Mario a Paolo (o di rischio da Paolo a Mario) pari a 4,4 ogni anno…aggiungete gli zeri che più vi piacciono, moltiplicato per qualche anno e poi vi renderete conto che **il risultato è una forma di ingiustizia e sperequazione vera e propria (insostenibile nel medio-lungo periodo).**

Se pensate che la cosa finisca qui vi sbagliate….molti pensano che la holding faccia risparmiare tasse…da un certo punto di vista è vero, ma devo stare attento, quando valuto la convenienza della holding non posso trascurare il fatto che il vantaggio fiscale c'è, ma solo se i soci non si distribuiscono gli utili!

Molto spesso mi capita di sentire argomentazioni di questo tipo…ok, anche immaginando di remunerare i soci persone fisiche per le garanzie che rilasciano in favore della holding e delle altre aziende chi ce lo fa fare? Con la holding paghiamo meno tasse di quelle che si pagano con il compenso garanzie….SBAGLIATO! Quando si sostiene questo si deve paragonare il compenso garanzie con la distribuzione degli utili da parte della holding….che non mi risulta essere diverso da quello di tutte le altre società! Se quindi i conti della convenienza si fanno correttamente, il compenso garanzie da riconoscere ai soci persone fisiche non solo è equo ed evita le possibili sperequazioni che abbiamo visto, ma è anche conveniente.

Ricordati, 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.**

Se naturalmente vuoi fare il punto relativamente alla tua situazione personale, Guarantee Shield può assisterti e fare in modo che tali trasferimenti siano per prima cosa quantificati, e in secondo luogo prevenuti e/o interrotti. Il compenso garanzie, soprattutto in casi come questo, è uno strumento non solo di equità, ma anche doveroso e che tutela i soci, le aziende e gli Amministratori.