APPROFONDIMENTI / GUIDA CLIENTI / VIDEO 35

Il nostro processo: fasi, relazioni tecniche e tempistiche

Tutto quello che c'è da sapere sull'attività peritale, i vari passaggi e le tempistiche.

Un percorso da valutare consapevolmente

Affidarci l'incarico per la valutazione dei tuoi compensi garanzie non significa né accedere a una "semplice" perizia, né tantomeno fare un salto nel buio e scoprire solo a "giochi fatti" che lo strumento non faceva per te.

Tutti i nostri clienti, infatti, prima accedono a una stima gratuita, il GaranTest™, a cui segue sempre la consultazione della documentazione tecnica, e solo dopo, calato nella propria specifica realtà lo strumento, decidono di sottoscrivere l'incarico.

Il processo e le tempistiche

1. **GaranTest™ e documentazione tecnica per una prima valutazione dello strumento.** Ti forniamo una prima stima dei compensi e la documentazione tecnica (Interpello e Parere pro veritate sulla tassazione/contribuzione) che servono a prendere una decisione consapevole e ben ponderata.

2. **Firma dell'incarico, intestato all'azienda, predisposizione della modulistica personalizzata e raccolta documentale.** Completato questo passaggio possiamo procedere con le stime, ma solo una parte dei documenti è essenziale in questa prima fase. Nella lista documenti troverai una nota su quelli indispensabili per le prime stime personalizzate; ti forniremo video tutorial che spiegano tutto.

3. **Preanalisi, entro 10 giorni dal ricevimento della documentazione.** La relazione preliminare contiene una prima stima dei compensi, eventualmente anche riferiti al passato, fornendo all'azienda e ai garanti un documento per farsi un'idea più precisa sia degli importi sia dei costi stimati dell'operazione.

4. **Conclusione della fase 1.** L'azienda e i garanti negoziano l'orizzonte temporale da remunerare ed eventuali scontistiche o rinunce, comunicandolo a Guarantee Shield.

5. **Perizia definitiva, 5 giorni.** Ricevuto l'esito delle trattative fra garanti e azienda e completata la raccolta documentale, viene redatta una perizia definitiva. Limitatamente agli eventuali compensi del passato riporterà valori attendibili al 100%; per i compensi dell'anno in corso, valori e stime ancora provvisori. Oltre alla perizia destinata all'azienda, ogni garante riceverà privatamente una perizia dedicata alla propria posizione personale. È prevista la possibilità di una videochiamata con l'analista.

6. **Verbali di assemblea, sottoscrizione dei contratti fra garante e azienda, data certa.** Da firmare ed eseguire entro e non oltre il 31 dicembre di ogni anno. Questo passaggio formale è necessario solo una volta ed è essenziale per la messa a terra dello strumento. Sono previsti video tutorial di supporto e tutte le bozze, fornite con la consegna della perizia definitiva.

7. **Perizia definitiva di chiusura anno, 10 giorni.** Ricevuta la documentazione aggiornata relativa all'esercizio appena chiuso, a febbraio dell'anno successivo vengono quantificati i compensi definitivi da inserire a bilancio, relativi all'anno appena chiuso.

8. **Monitoraggio.** A settembre di ogni anno, tutti i clienti che rinnovano l'incarico hanno diritto a un monitoraggio gratuito. Pur fornendo stime provvisorie, aiuta la pianificazione, consente correttivi in caso di pagamento di acconti e fornisce analisi sulle dinamiche di rischio aziendali.

Il ciclo negli anni successivi

- A febbraio di ogni anno: redazione della perizia definitiva di chiusura anno.
- A settembre di ogni anno: attività di monitoraggio gratuita.

Fatturazione e pagamento

- **Alla firma dell'incarico**: fattura e pagamento delle spese di istruttoria, che rappresentano comunque un acconto sulla fattura finale.
- **Alla consegna della perizia definitiva**: fattura e pagamento della success fee, calcolata al netto delle spese di istruttoria.
- **Alla consegna della perizia definitiva di chiusura anno**: fattura e pagamento a saldo solo se i compensi garanzie definitivi sono maggiori di quelli stimati nella perizia definitiva e, contemporaneamente, la success fee definitiva supera le spese d'istruttoria già fatturate. In caso contrario, solo per il cliente che rinnova l'incarico, si dà diritto a una paritetica scontistica sulla successiva fattura. Tale importo è calcolato sulla differenza fra spese d'istruttoria e success fee definitiva.

Esempi di fatturazione

Esempio 1. Spese d'istruttoria: 1.000 euro. Success fee alla perizia definitiva: 800 euro. Success fee teorica ricalcolata a chiusura anno: 900 euro. Il cliente paga complessivamente 1.000 euro in sede d'istruttoria, contro 900 euro teorici. Se rinnova avrà uno sconto di 100 euro sulla successiva fattura.

Esempio 2. Spese d'istruttoria: 1.000 euro. Success fee alla perizia definitiva: 1.100 euro. Success fee teorica ricalcolata a chiusura anno: 900 euro. Il cliente paga complessivamente 1.100 euro, contro 900 euro teorici: 1.000 euro in sede d'istruttoria e 100 euro alla perizia definitiva. Se rinnova avrà uno sconto di 200 euro sulla successiva fattura.

Esempio 3. Spese d'istruttoria: 1.000 euro. Success fee alla perizia definitiva: 800 euro. Success fee teorica ricalcolata a chiusura anno: 2.000 euro. Il cliente paga complessivamente 2.000 euro: ha già versato 1.000 euro per l'istruttoria e salda 1.000 euro alla consegna della perizia definitiva di chiusura anno.

Esempio 4. Spese d'istruttoria: 1.000 euro. Success fee alla perizia definitiva: 2.000 euro. Success fee teorica ricalcolata a chiusura anno: 2.100 euro. Il cliente paga complessivamente 2.100 euro: 1.000 euro per l'istruttoria, 1.000 euro alla perizia definitiva e 100 euro alla perizia definitiva di chiusura anno.

Hai bisogno di aiuto?

Per chiarimenti sui documenti o sui passaggi del servizio, contatta il team Guarantee Shield.

Richiedi assistenza | info@guaranteeshield.com

Guarda il video su YouTube