APPROFONDIMENTI / METODOLOGIA / VIDEO 52

Analizzare le garanzie: valore, natura, intestazione e durata

Oltre il valore della garanzie bisogna guardare la loro natura, l'intestazione e a volte anche la durata.

Luca Martini

Gli elementi contrattuali da analizzare per una corretta determinazione dei compensi da riconoscere ai garanti sono certamente 3, a cui se ne può aggiungere un quarto nel caso si decida di remunerare i garanti ex ante (al momento del rilascio) anticipando loro il compenso totale previsto per tutta la durata. Andiamo ad analizzarli nel dettaglio:

Valore delle garanzie

Cosa si intende realmente per valore di una garanzia? Cosa bisogna guardare, l'importo del finanziamento che si sta garantendo o fino a quale importo il garante è chiamato a rispondere? Se lo chiedete ad una banca la risposta sarà immediata: si guarda il valore massimo per il quale il garante è chiamato a rispondere (non importa se il debito è per esempio della metà).

Non potendo dilungarci troppo su questo aspetto basti pensare a due garanzie rilasciate sullo stesso finanziamento da 100.000 Euro: una dell'importo di 200.000 Euro, una pari all'importo finanziato.

Se per esempio, un istante dopo aver ottenuto il finanziamento, l'azienda inizia a non pagare, al debito iniziale (il capitale) si sommerà anche il debito rappresentato dagli interessi, dagli interessi di mora, dalle spese legali, ecc…quei 100.000 Euro possono diventare nel tempo 150.000 – 200.000 o addirittura di più. Ciò può dipendere da diversi aspetti, ma una cosa è certa, dovendo scegliere nessuno preferirebbe essere nei panni del garante da 200.000 Euro!

Natura delle garanzie

Anche in questo caso procediamo con un esempio e con il porci una domanda: se prestate del denaro a qualcuno preferireste ricevere come garanzia un bell'impegno con su scritto "se non paga lui ti pagherò io", oppure che la stessa identica persona ti dica "se non paga lui tu potrai prendere i soldi che sono su quel conto vincolato e che neanche io garante posso toccare"? Questa seconda ipotesi si chiama pegno ed è una garanzia reale che dà al soggetto garantito un potere, un privilegio e una facilità di recuperare le somme enormemente maggiore rispetto ad esempio ad una fidejussione.

Se quindi per un soggetto finanziatore vale per esempio di più un pegno che una fidejussione, appare evidente che a parità del valore delle garanzie, il compenso da riconoscere al datore di pegno sarà maggiore di quella del fidejussore.

Intestazione delle garanzie

In questo caso il discorso può apparire contro intuitivo e a riguardo è il caso di anticipare il fatto che abbiamo predisposto un documento dedicato…immaginate, infatti, che voi e un altro soggetto abbiate firmato in cointestazione una fidejussione…se l'azienda non paga, rispondete voi in solido…se a pagare sei tu, poi ti potrai rivalere sia sull'azienda che, direttamente (per la sua parte), sull'altro garante….ovviamente lo stesso vale all'opposto per l'altro garante cointestatario.

Che compenso dovete prendere tu e l'altro garante? Nel senso che se fatto 100 il compenso quanto prendi tu e quanto l'altro garante? La risposta è solo una: DIPENDE!

Dipende, perché se per esempio:

Il tuo patrimonio personale è di 100 e quello dell'altro garante è pari a ZERO, è chiaro che a rischiare maggiormente sei tu!

Dipende, perché se tu hai un patrimonio di 100, lui di 20, ma tu garantisci già l'azienda per 200, allora è lui che sulla carta sta rischiando di più;

Se tu hai un patrimonio di 100, lui di 10, ma tu hai debiti per 90, allora dovreste ricevere lo stesso compenso.

Se tu hai un patrimonio di 50 e lui pure, entrambe avete un debito di 40, ma lui fa davvero fatica a rimborsarlo, allora il tuo compenso sarà maggiore del suo.

La durata

Premesso che tale variabile ha una valenza solo nel caso si "tradisca" il principio di prudenza di remunerare i garanti anno per anno e aggiornando la documentazione, le analisi e i compensi, appare evidente che se devo remunerare (o anche solo calcolare) "oggi" il compenso calcolato sull'intera durata del contratto di garanzia, è essenziale:

Calcolare il compenso annuo e moltiplicarlo per il numero di anni della durata della garanzia;

si deve avere cura di attualizzare il costo dei compensi degli anni futuri al valore di oggi (in quanto il garante incassa oggi un compenso che maturerà solo in futuro).

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.

Richiedi informazioni | Fai il GaranTest | Guarda il video