

## IVA

---

### **Trattamento Iva delle fidelity card e dei buoni spesa**

di Davide David

In sede di conversione del “decreto competitività 2014” (D.L. 91/2014) **il legislatore è intervenuto per modificare l'art. 6 del regolamento sui concorsi e sulle operazioni a premio** (D.P.R. 430/2001).

A seguito della modifica, valida dal 21 agosto 2014, **risultano ora escluse dal suddetto regolamento** (in quanto da non considerarsi concorsi e operazioni a premio), anche *“le manifestazioni nelle quali, a fronte di una determinata spesa, con o senza soglia d'ingresso, i premi sono costituiti da buoni da utilizzare su una spesa successiva nel medesimo punto vendita che ha emesso detti buoni o in un altro punto vendita facente parte della stessa insegna o ditta”*.

La nuova norma offre lo spunto per una breve dissertazione sulle **problematiche che ci si trova spesso ad affrontare in ambito IVA in occasione di alcune manifestazioni di natura promozionale**.

In questi casi una prima verifica da effettuare è se la manifestazione ideata dall'imprenditore costituisca o meno una operazione a premio soggetta alle disposizioni di cui al relativo regolamento (D.P.R. 430/2001).

**Se infatti la manifestazione rientra tra quelle regolamentate dal D.P.R. 430/2001**, varranno, ai fini IVA, le norme specificatamente previste per tale tipologia di manifestazioni e, in particolare, la indetraibilità dell'IVA relativa all'acquisto dei premi (cfr. art. 19, c. 2, D.P.R. 633/1972) e l'irrilevanza IVA del riconoscimento dei premi (cfr. art. 2, c. 3, lett. m, D.P.R. 633/1972).

**Se invece la manifestazione non rientra tra quelle regolamentate dal D.P.R. 430/2001**, troveranno applicazione le “ordinarie” regole IVA.

Uno dei casi che ci si trova spesso ad esaminare è quello del **dettagliante che ad ogni acquisto di un determinato prodotto attribuisce dei punti su una apposita card (fidelity card) e che al raggiungimento di un determinato numero di punti riconosce a titolo gratuito al cliente un quantitativo aggiuntivo del medesimo prodotto**.

Già prima della recente modifica normativa **questa tipologia di manifestazioni non rientrava (e continua a non rientrare) tra quelle regolamentate dal D.P.R. 430/2001**, in quanto tra quelle esplicitamente escluse dall'art. 6,

lett. c), del D.P.R. 430/2001, a norma del quale non si considerano concorsi e operazioni a premio (soggetti al regolamento)

*“le operazioni a premio con offerta di premi o regali costituiti da sconti sul prezzo dei prodotti e dei servizi dello stesso genere di quelli acquistati o da sconti su un prodotto o servizio di genere diverso rispetto a quello acquistato, a condizione che gli sconti non siano offerti al fine di promozionare quest’ultimo, o da quantità aggiuntive di prodotti dello stesso genere”.*

**Diverso è invece il caso della manifestazione che al raggiungimento di un determinato numero di punti consente al cliente di ricevere gratuitamente dei prodotti di genere diverso** da quelli originariamente acquistati. In tale ipotesi la manifestazione dovrebbe infatti rientrare tra quelle regolamentate dal D.P.R. 430/2001, con tutto quel che ne consegue per il relativo trattamento ai fini IVA.

**Rimanendo al riconoscimento di una quantità aggiuntiva di prodotti dello stesso genere** di quelli originariamente acquistati, è da ritenere che il bonus quantitativo rappresenti, in buona sostanza, una riduzione dei prezzi originariamente praticati all’atto della cessione dei beni e quindi uno

**sconto previsto contrattualmente.** In tal senso sembrano deporre anche i principi espressi nella risoluzione 36/E del 7.02.2008.

Per il caso di specie trova quindi applicazione

**l’art. 15, c. 1, n. 2), del D.P.R. 633/1972**, a norma del quale è irrilevante, ai fini IVA, il valore normale dei beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono in conformità alle originarie condizioni contrattuali, fatta eccezione per quelli la cui cessione è soggetta ad aliquota più elevata.

In estrema sintesi, ai fini IVA l’iniziativa promozionale di cui trattasi comporta che **al momento della cessione dei beni l’imposta va applicata sull’intero prezzo di vendita, mentre non va assoggettata ad IVA l’assegnazione dei beni dati a titolo di premio/sconto al raggiungimento del numero di punti previsto.**

Ciò a condizione che i beni assegnati a titolo di premio/sconto **non siano soggetti ad aliquota IVA maggiore di quella alla quale sono soggetti i beni ceduti originariamente.** Perché in caso contrario dovrà essere assoggettato ad IVA anche il valore normale dei beni assegnati.

**Per quanto concerne la fatturazione**, l’art. 21, c. 2, lett. h), del D.P.R. 633/1972 prevede l’obbligo di indicare in fattura anche il corrispettivo dei beni ceduti a titolo di sconto, premio o abbuono di cui all’art. 15, c. 1, n. 2 (corrispettivo da individuare con i criteri stabiliti dall’art. 13 del decreto IVA).

**Parrebbe quindi che i soggetti obbligati all’emissione della fattura siano tenuti ad emettere una fattura anche in occasione dell’assegnazione del premio/sconto**, ancorché effettuata in un momento successivo all’originario acquisto dei beni.

Più problematica pare essere la situazione dei soggetti che certificano i corrispettivi con **scontrino o ricevuta fiscale**.

L'art. 12 della legge 413/1991 prevede l'obbligo del rilascio dello scontrino fiscale o della ricevuta fiscale per la certificazione dei *"corrispettivi delle cessioni di beni e delle prestazioni di servizi ... per le quali non è obbligatoria l'emissione della fattura"*.

L'esplicito richiamo dei corrispettivi parrebbe dover significare che l'obbligo della certificazione non sussiste invece per le cessioni e le prestazioni per le quali non è dovuto un corrispettivo, indipendentemente dal fatto che i soggetti obbligati all'emissione della fattura siano o meno obbligati a rappresentare in fattura anche quelle cessioni e prestazioni.

Vi è ora da dire che secondo la prassi di fonte ministeriale, i premi e gli sconti non sono considerati corrispettivi (vedasi, tra le altre, la risoluzione 130/E dell'8.08.2000).

**Sembra quindi potersi affermare che in occasione dell'assegnazione del premio/sconto non sussista l'obbligo di emettere scontrini o ricevute fiscali.**

L'esclusione dall'obbligo di emissione dello scontrino o ricevuta fiscale pare trovare conferma anche in quanto chiarito dalla prassi di fonte ministeriale per altre ipotesi di operazioni che non prevedono un autonomo corrispettivo, come nel caso delle manutenzioni in garanzia (vedasi la risoluzione n. 475212 del 18.02.1992).

È vero che il regolamento sugli scontrini fiscali (D.M. 23.03.1983) prevede l'indicazione anche di eventuali sconti, ma è da ritenersi che tale indicazione vada apposta solo laddove lo sconto venga riconosciuto contestualmente alla vendita del prodotto e non quando lo sconto è riconosciuto successivamente e al solo avverarsi di una determinata condizione.

Il medesimo regolamento prevede anche l'indicazione nello scontrino fiscale di eventuali rimborsi per restituzione di vendite. Ma non è questo il caso, in quanto i premi non sono dati a fronte della restituzione dei beni originariamente acquistati ma a titolo di sconto condizionato per l'acquisto di una determinata quantità di quei beni.

Alla luce delle considerazioni che precedono è comunque **opportuno dotarsi di una procedura che consenta all'Amministrazione Finanziaria di verificare i presupposti applicativi delle diverse normative**.

Ad esempio, è opportuno **evidenziare nella fidelity card che i premi sono concessi a completamento della stessa**, per poter meglio dimostrare che trattasi di premi/sconti riconosciuti in conformità alle originarie condizioni contrattuali (condizione necessaria per l'irrilevanza IVA a norma dell'art. 15 del D.P.R. 633/1972).

Da valutare anche l'opportunità di predisporre un documento interno (denominandolo, ad esempio,

**“Piano promozionale” con indicazione, tra l’altro:**

- della **tipologia dei beni** che danno diritto al premio e dei beni dati a premio;
- della **quantità di acquisti** che danno diritto al premio;
- dei **termini previsti** per il raggiungimento dei punti richiesti per il riconoscimento del premio.

Per quanto possibile è opportuno che la procedura adottata preveda anche la restituzione da parte del cliente degli scontrini relativi agli acquisti originari, in modo da poterli conservare a documentazione della relazione diretta esistente tra il premio concesso e i predetti acquisti.

In occasione dell’assegnazione del premio/sconto è opportuno, laddove non venga emessa fattura con indicazione dei beni dati a titolo di sconto,  
**emettere un documento di consegna** con causale “beni ceduti senza corrispettivo a titolo di premio/sconto in conformità alle originarie condizioni contrattuali”, ciò al fine anche di vincere la presunzione di cessione di cui al D.P.R. n. 441 del 1997.

Un discorso a parte va invece fatto per i  
**premi consistenti in prodotti di genere diverso** da quello dei prodotti il cui acquisto attribuisce al cliente il diritto a ricevere il premio.

In tale ipotesi non dovrebbero operare le esclusioni sancite dalle lettere c) e d) dell’art. 6 del D.P.R. 430/2001, e quindi l’iniziativa promozionale **dovrebbe rientrare tra le operazioni a premio** regolamentate dal medesimo D.P.R. 430/2001. Da ciò consegue, oltre all’assoggettamento alle regole imposte dal regolamento sulle manifestazioni a premio (D.P.R. 430/2001), l’applicazione dell’art. 19, c. 2, del D.P.R. 633/1972 (riguardante **l’indetraibilità dell’IVA** per l’acquisto di beni e servizi utilizzati per l’effettuazione di manifestazioni a premio) e dell’art. 2, c. 3, lett. m), del D.P.R. 633/1972 (riguardante **l’irrilevanza IVA** delle cessioni di beni soggette alla disciplina delle manifestazioni a premio).

Un altro caso è poi quello dei  
**buoni sconto** rilasciati al cliente a fronte di un acquisto, da utilizzare a riduzione del prezzo di prossimi acquisti.

A seguito anche delle modifiche al regolamento sulle manifestazioni a premio di cui si è detto in premessa, tale iniziativa promozionale non dovrebbe costituire una operazione a premio e dovrebbero quindi trovare applicazione le ordinarie regole IVA.

Ciò dovrebbe comportare che al momento della cessione del bene deve essere assoggettato ad IVA il prezzo intero (al lordo dell’importo del buono sconto), mentre al momento

dell'utilizzo del buono sconto per un successivo acquisto va assoggettata ad IVA la differenza tra il prezzo del nuovo bene e l'importo del buono sconto (in tal senso pare deporre quanto affermato nella risoluzione 204/E del 19.05.2008 a riguardo di una iniziativa promozionale consistente in accredito di punti su acquisti da utilizzare sotto forma di sconti in successivi acquisti).