



COME ORGANIZZARE LEGALMENTE LA TUA MANIFESTAZIONE A PREMIO

I concorsi e le operazioni a premio di ogni specie, consistenti in promesse di premi al pubblico dirette a favorire, nel territorio dello Stato, la conoscenza di prodotti, servizi, ditte, insegne o marchio la vendita di determinati prodotti o la prestazione di servizi, aventi, comunque, fini anche in parte commerciali,

Differenze tra Concorsi ed Operazioni a premio

La differenza tra concorsi ed operazioni a premio è basata sul come i premi vengono attribuiti:

Concorsi a premio

Sono considerati concorsi a premio le manifestazioni pubblicitarie in cui l'attribuzione dei premi offerti, ad uno o più partecipanti ovvero a terzi, anche senza alcuna condizione di acquisto o vendita di prodotti o servizi, dipende:

dalla sorte

per esempio:

- a fronte di un acquisto di regalo una cartolina da compilare e imbucare nell'urna, a fine manifestazione verranno estratte le tre cartoline vincenti
- a fronte di un acquisto di regalo una cartolina con uno spazio "gratta e vinci" grattando la parte argentata, scopri cosa hai vinto
- dopo aver acquistato invia un SMS con i dati dello scontrino o collegati al sito [www....](#), inserisci i dati richiesti e scopri se hai vinto o partecipa all'estrazione finale.

da qualsiasi congegno, macchina od altro, le cui caratteristiche consentano di affidare unicamente all'alea la designazione del vincitore o dei vincitori dei premi promessi;

per esempio:

- dopo l'acquisto inserisci la cartolina nella macchina elettronica e scopri se hai vinto
- dopo aver acquistato invia un SMS con i dati dello scontrino o collegati al sito [www....](#), inserisci i dati richiesti e scopri se hai vinto o partecipa all'estrazione finale.

dall'abilità o dalla capacità dei concorrenti chiamati ad esprimere giudizi o pronostici relativi a determinate manifestazioni sportive, letterarie, culturali in genere o a rispondere a quesiti o ad eseguire lavori la cui valutazione è riservata a terze persone o a speciali commissioni;

per esempio:

- indovina chi vincerà il campionato di calcio
- scatta una foto del prodotto promosso, una giuria giudicherà la foto + bella

i.



dall'abilità o dalla capacità dei concorrenti di adempiere per primi alle condizioni stabilite dal regolamento, purché le modalità dell'assegnazione dei premi siano oggettivamente riscontrabili e i concorrenti che non risultino vincitori possano partecipare all'assegnazione di ulteriori premi

Per Esempio:

- i primi 100 consumatori che si iscrivono sul sito vincono un premio
- i primi 10 consumatori che acquistano una tv, presso il punto vendita, vincono un premio

Operazioni a premio:

1. Sono considerate operazioni a premio, anche se il destinatario del premio è un soggetto diverso dall'acquirente il prodotto o servizio promosso, le manifestazioni pubblicitarie che prevedono:

- a) le offerte di premi a tutti coloro che acquistano o vendono un determinato quantitativo di prodotti o servizi e ne offrono la documentazione raccogliendo e consegnando un certo numero di prove documentali di acquisto, anche su supporto magnetico.
- b) le offerte di un regalo a tutti i coloro che acquistano o vendono un determinato prodotto o servizio

Per Esempio:

- acquisti un cappotto e ti regalo un foulard
- fai un acquisto di almeno 50 € e ti regalo un buono per la palestra
- raccolta punti: 1 euro = 1 punto, al raggiungimento di un determinato punteggio, hai diritto ad un oggetto o ad un buono sconto/acquisto

2. Sono considerate operazioni a premio anche quelle nelle quali, all'acquirente di uno o più prodotti o servizi promossi, viene offerta in premio la possibilità di ottenere, dietro presentazione di un numero predeterminato di prove di acquisto e mediante un contributo di spesa, un diverso prodotto o servizio a prezzo scontato. Il contributo richiesto non deve essere superiore al 75 per cento del costo del prodotto o servizio, sostenuto dalla ditta promotrice, al netto dell'imposta sul valore aggiunto. Il premio consiste nello sconto di prezzo rappresentato dalla differenza tra il valore normale del bene offerto e il contributo richiesto.



Per esempio:

- compra due maglie e con 1 euro puoi avere una cintura

importante: il terzo prodotto non deve essere dello stesso genere dei prodotti acquistati

- raccolta punti: si può avere il premio desiderato aggiungendo, oltre ai punti, un contributo

Esclusioni

c) 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 promuovere quest'ultimo, o da quantità aggiuntive di prodotti dello stesso genere;

Per esempio:

- la quantità aggiuntiva di ugual prodotti: prendi 3 paga 2
- terzo bene acquistato al prezzo di 1 euro, se appartiene allo stesso genere
- 2 - 3 o più capi offerti ad un prezzo inferiore: vendita abbinata
- sconto del 20% su tutti i capi della collezione presenti nel punto vendita
- il buono sconto è distribuito a tutti e non deve essere distribuito solo in funzione all'acquisto
- sconto del 20 % sul secondo capo acquistato riconosciuto contestualmente all'acquisto, a condizione che gli sconti non siano offerti al fine di promuovere i secondo capo.

-

Tassazione

A) Ritenuta IRPEF del 25% sul valore dei premi Iva compresa (con possibilità di rivalsa sui premiati) su :

- tutti i concorsi a premio
 - sulle operazioni a premio i cui destinatari non siano i consumatori finali ma rivenditori, negozianti, grossisti e tutti coloro che hanno rilevanza reddituale
- una ritenuta IRPEF equivalente alla percentuale delle aliquote delle provvigioni quando si tratta di agenti.

B) In presenza di premi non assoggettati ad Iva, cioè quei beni esclusi dal campo Iva (Viaggi, buoni benzina, buoni sconto, buoni acquisto ecc.) viene introdotta una tassa sostitutiva dell'Iva pari al 20% del valore dei premi.

C) Indetraibilità dell'iva relativa all'acquisto di beni, indipendentemente dal loro valore e destinati ad essere ceduti gratuitamente a terzi.

Ricordo comunque che l'indetraibilità dell'Iva sui premi non dovrebbe modificare molto i costi per la Società in quanto la suddetta iva indetraibile è comunque deducibile come costo.