

LA GESTIONE DELLE PRATICHE “AL NETTO”

Si riportano alcune informazioni sulla gestione delle cosiddette pratiche “al netto” che si hanno quando l’agenzia intermediaria,ottenuta dai T.O. la “quota netta”del pacchetto applica il suo ricarico nella vendita al cliente.

Situazione questa quanto mai di attualità che peraltro deve essere esaminata su tre fronti

1 – la responsabilità dell’intermediario e dell’organizzatore

2 – l’imposizione fiscale della vendita - IVA 74 ter

3 – il rapporto con la compagnia di assicurazione

Nel primo caso vi è la responsabilità dell’organizzatore TO e non dell’agenzia venditrice sempre che il riferimento dell’organizzatore TO sia chiaramente indicato nei documenti contrattuali e quindi conosciuto dal cliente.

I TO quindi continuano ad avere la piena responsabilità dell’organizzazione dei pacchetti turistici anche se li vendono al netto alle agenzie intermediarie.

Sottolineiamo l’indicazione del TO nel contratto di viaggio e documenti di viaggio.

Nel caso in cui il TO non venga indicato, il pacchetto si considera organizzato dall’agenzia intermediaria con le responsabilità collegate alla figura dell’organizzatore.

Nel secondo caso : imposizione fiscale - IVA –74 ter

L’art.3 del decreto Ministeriale n.340/99 esplicitamente assoggetta al regime speciale IVA, ai sensi dell’art.74 ter del DPR n.633/72, anche le prestazioni rese dalle agenzie di viaggio che agiscono in nome e per conto proprio relative a pacchetti e servizi turistici organizzati da altri soggetti.

Tale disciplina fiscale è necessaria per evitare distorsioni nel trattamento IVA per lo svolgimento della stessa attività,altrimenti se così non fosse stato, l’agenzia intermediaria si sarebbe vista costretta ad emettere fattura in regime IVA ordinario con applicazione dell’aliquota di imposta sul prezzo di vendita senza poter recuperare l’IVA non esposta nelle fatture al netto dei T.O.

Il terzo caso : rapporto con la compagnia di assicurazione

Molte agenzie segnalano che le compagnie di assicurazione considerano questo tipo di vendite come attività di organizzazione dell’agenzia anziché di semplice intermediazione : ne consegue un notevole aumento del premio della polizza RC

E’ noto che in caso di contenzioso l’agenzia intermediaria si rivale completamente sul T.O.

Dal momento però che l’agenzia emette fattura 74 ter automaticamente questa fattura entra a far parte del gruppo del fatturato di organizzazione che viene preso in considerazione dalla compagnia di assicurazione per stabilire il premio di polizza.

In realtà agendo in tal modo le compagnie di assicurazione ricevono un doppio premio per la copertura dello stesso rischio

(da parte del T.O. e da parte dell’agenzia venditrice)

Poiché ciò non è giusto, si suggerisce all’agenzia venditrice di tenere nel bilancio nettamente distinte le attività di vera e propria organizzazione da quelle che derivano dalla compravendita di pacchetti turistici organizzati da terzi (TO) .

Dovrebbe eventualmente risultare inserito nel fatturato delle intermediazioni il valore aggiunto dell’agenzia cioè il corrispettivo incassato dal cliente al netto del costo del pacchetto turistico.

Al riguardo si informa che molte compagnie di assicurazione già tengono conto di questo problema e non considerano nel fatturato di organizzazione questa tipologia di compravendita.