CAMERA DEI DEPUTATI N. 3484

PROPOSTA DI LEGGE

d'iniziativa del deputato VERNETTI

Disposizioni concernenti la vendita diretta a domicilio e la tutela del consumatore dalle strutture di vendita a rete operanti mediante incentivi

Presentata il 16 dicembre 2002

ONOREVOLI COLLEGHI ! — Al fine di salvaguardare il consumatore ed evitare pericolosi equivoci occorre fare molta chiarezza tra le varie forme della vendita diretta a domicilio e le vere e proprie truffe che, come la cronaca di questi ultimi tempi racconta, risultano nel nostro Paese sempre più numerose e frequenti.

Non c'è dubbio, infatti, che sia proprio il successo registrato in questi ultimi anni dalla vendita diretta a dare luogo ad imitazioni, deformazioni e a grossolane mistificazioni.

La necessità per gli operatori seri del settore e per gli stessi consumatori è, quindi, quella di operare una netta distinzione tra le forme di vendita diretta – includendo anche le più moderne varianti – e le cosiddette forme di « vendita piramidale » che sono già oggetto in molti Paesi di pesanti divieti legali.

Attualmente, infatti, considerando i Paesi che storicamente hanno partecipato alla costituzione del mercato unico europeo, soltanto l'Italia è sprovvista di una disciplina specifica in materia.

Nella stessa situazione si trovano solo alcuni Paesi dell'Europa dell'est (Polonia, Slovacchia, Slovenia) e la Turchia.

Nella maggioranza dei Paesi europei, infatti, l'affermarsi di nuove forme di vendita diretta a domicilio – quale ad esempio la vendita diretta multilivello – ha spinto il legislatore ad affrontare, sia pure in forme e tempi diversi, il problema del

divieto di forme di vendite a piramide o similari.

Anche nel nostro Paese, ormai, la vendita diretta multilivello costituisce senza dubbio una manifestazione di imprenditoria diffusa che può essere definita come « una modalità per organizzare un'attività di vendita diretta secondo la quale prodotti e servizi vengono venduti ai consumatori finali attraverso una rete di venditori indipendenti o incaricati alle vendite ».

Come per le altre forme di vendita diretta, la remunerazione degli incaricati dipende esclusivamente dalle vendite realmente concluse presso i clienti finali, sia in base al fatturato personale che a quello generato dal gruppo di collaboratori formato ed organizzato dal singolo incaricato alla vendita.

Una società che opera attraverso forme di vendita diretta, quindi, retribuisce i propri venditori riconoscendo loro delle provvigioni direttamente proporzionali alla quantità o al valore del prodotto venduto con lo scopo di avvicinare il produttore al consumatore finale, eliminando del tutto od in parte la catena distributiva.

Le vendite piramidali, al contrario, tendono esclusivamente a moltiplicare i livelli di vendita: ciò che si compra non è, infatti, un prodotto o un servizio, ma semplicemente l'accesso alla catena, la posizione di venditore in sé e per sé. In una organizzazione piramidale, quindi, la merce – prodotto o servizio che sia – è solo un pretesto per reclutare altri venditori che pagheranno esclusivamente la posizione di rivenditore all'interno della piramide. A sua volta il venditore appena subentrato cercherà altri venditori a cui far pagare il « diritto d'accesso » che a loro volta ne cercheranno altri e così via. Tutto ciò ovviamente indipendentemente dalla quantità di merce venduta.

La dilatazione, potenzialmente illimitata dei livelli di vendita, determina un progressivo aumento del rischio di perdere la propria quota di investimento per chi, in tempi successivi, entra nella rete. Tale rischio è ovviamente taciuto ai nuovi candidati ai quali viene invece prospettato l'esempio degli elevati guadagni realizzati da chi ha investito prima di loro.

Ed è anche in questo aspetto che si estrinseca il carattere truffaldino della vendita piramidale.

Il rischio di perdere la propria quota di investimento, quindi, è elevatissimo: sia perché le organizzazioni sono del tutto aleatorie che per la struttura stessa della piramide. Infatti, più la base della piramide si allarga – ed è questa la condizione necessaria per l'autoalimentazione della struttura – più cresce il rischio del tracollo che si verifica quando non è più possibile aggiungere nuovi membri.

Statisticamente le piramidi hanno una vita media di 2 anni e nel momento in cui – inevitabilmente e fisiologicamente – collassano, le persone di più recente reclutamento perdono l'investimento.

Nella vendita diretta a domicilio, al contrario, le aziende hanno interesse ad impostare un'attività a lungo termine come, del resto, qualsiasi altro imprenditore commerciale. Inoltre, dal momento che sono esse stesse a produrre i beni e i servizi che vendono direttamente ai consumatori, sviluppano rigorosi controlli sulla qualità per offrire prodotti che incontrino il favore del consumatore nel tempo.

In sintesi, quindi, la vendita diretta a domicilio occupa un ruolo di primo piano nell'immissione sul mercato di prodotti nuovi e innovativi, sempre di alta qualità, offrendo ai consumatori un servizio di vendita di alto livello che prevede la spiegazione e la dimostrazione dei prodotti e dei servizi proposti, oltre al diritto di ripensamento con la clausola « soddisfatti o rimborsati ».

La vendita diretta a domicilio, inoltre, offre opportunità di reddito significative, anche per quanti trovano difficoltà di inserimento nel mercato del lavoro ed un contributo importante nell'assicurare la reperibilità di beni e servizi anche in aree poco popolate o rurali e fornendo un servizio a quanti abbiano impedimenti ad accedere ai luoghi tradizionali del commercio.

Chiarite le differenze tra la vendita diretta a domicilio e la vendita piramidale appare evidente come, al fine di tutelare i consumatori da un lato ed il principio della libera e corretta concorrenza dall'altro, sia necessario prevedere degli strumenti normativi che colpiscano in modo specifico e puntuale le organizzazioni che propongono forme di vendita piramidale.

Gli articoli 1, 2, 3 e 4 definiscono l'ambito di applicazione della legge e disciplinano l'esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio, nonché quella dell'incaricato alla vendita e il rapporto tra quest'ultimo e la ditta affidante.

L'articolo 5 sancisce il divieto delle forme di organizzazioni piramidali, nonché giochi e catene, mentre l'articolo 6 stabilisce le sanzioni derivanti dalla violazione dell'articolo 5.

L'articolo 7 individua alcuni elementi presuntivi la cui ricorrenza, in aggiunta agli elementi delineati nell'articolo 5, facilita l'individuazione di organizzazione di vendita piramidale e, quindi, l'applicazione delle sanzioni previste.

Gli articoli 8 e 9, infine, disciplinano il trattamento fiscale e previdenziale dell'incaricato alla vendita.

PROPOSTA DI LEGGE

—

ART. 1.

(Definizioni e ambito di applicazione).

1. Al fini della presente legge si intendono:

a) per vendita diretta a domicilio, la forma speciale di vendita al dettaglio e di offerta di beni e servizi, di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, effettuate tramite la raccolta di una proposta d'ordine presso il domicilio del consumatore finale o nei locali nei quali il consumatore si trova, anche temporaneamente per motivi personali, di lavoro, di studio, di intrattenimento o di svago;

b) per incaricato alla vendita diretta a domicilio, colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la conclusione di contratti presso privati consumatori per conto di ditte esercenti la vendita diretta a domicilio.

2. La presente legge non si applica alla offerta, alla sottoscrizione e alla propaganda ai fini commerciali di:

a) prodotti e servizi finanziari;

b) prodotti e servizi assicurativi.

ART. 2.

(Esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio).

1. Le ditte esercenti la vendita diretta a domicilio sono soggette alla osservanza delle norme previste dagli articoli 19, 20 e 22, commi 1 e 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114.

ART. 3.

(Attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio).

1. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio, con o senza vincolo di subordinazione, è soggetta all'obbligo del possesso del tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 19, commi 5 e 6, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114.

2. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere svolta, come oggetto di una obbligazione assunta con contatto di agenzia, solo dagli agenti e dai rappresentanti di commercio di cui agli articoli 1742 e 1752 del codice civile.

3. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere altresì svolta, senza assumere l'obbligo di promuovere la conclusione di contratti, da altri soggetti, non riconducibili agli agenti e ai rappresentanti di commercio di cui al comma 2, che esercitano l'attività in maniera abituale, ancorché non esclusiva, o in maniera occasionale, purché autorizzati da una o più ditte esercenti la vendita diretta a domicilio.

4. La natura dell'attività di cui al comma 3 è di carattere occasionale sino al conseguimento di un ammontare annuo di provvigioni pari all'importo annuo dell'assegno sociale di cui all'articolo 3, comma 6, della legge 8 agosto 1995, n. 335. La disposizione del presente comma cessa di avere applicazione a decorrere dal mese successivo a quello nel corso del quale l'ammontare è superato.

ART. 4.

(Disciplina del rapporto fra ditta affidante e incaricato alla vendita diretta a domicilio. Compenso dell'incaricato).

1. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio con vincolo di subordinazione si applicano le norme del vigente contratto collettivo nazionale di lavoro di settore.

2. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 2, si applicano i vigenti accordi economici collettivi di settore.

3. Per l'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, l'incarico deve avere origine da atto scritto e può essere liberamente rinunciato o revocato, anche per fatti concludenti.

4. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio deve attenersi alle modalità e alle condizioni di vendita stabilite dalla ditta. In caso contrario, egli è responsabile dei danni derivanti dalle difformità da lui adottate rispetto alle condizioni prestabilite.

5. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere i crediti presso i privati consumatori. Nel caso in cui tale facoltà gli sia attribuita dalla ditta affidante, le somme riscosse devono essere trasferite alla ditta nei termini e con le modalità da questa stabilite. In ogni caso, l'incaricato non può concedere sconti o dilazioni di pagamento senza speciale autorizzazione scritta.

6. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha alcun obbligo di acquisto di un qualsiasi ammontare di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dalla ditta, ad esclusione dei beni e dei materiali da dimostrazione strumentali alla sua attività che per tipologia e quantità sono assimilabili ad un campionario.

7. Il compenso dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione è costituito dalle provvigioni sugli affari diretti o indiretti che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione.

8. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere precisate per iscritto.

Art. 5.

(Divieto delle forme di organizzazioni piramidali, giochi e catene).

1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di operazioni e strutture o

organizzazioni di vendita, comunque denominate, il cui fine è reclutare persone vendendo loro una posizione all'interno con la prospettiva di guadagni illusori e con il compito di introdurre, a loro volta, altre persone che, per il semplice accesso alla struttura stessa, devono investire somme di denaro o acquistare beni o servizi a vantaggio dell'organizzazione o di uno o più aderenti alla struttura.

2. È vietata, altresì, la promozione o l'organizzazione di tutte quelle operazioni, quali giochi, piani di sviluppo, « catene di Sant'Antonio », che configurano la possibilità di guadagno attraverso il puro e semplice reclutamento di altre persone e in cui il diritto a reclutare si trasferisce all'infinito previo il pagamento di un corrispettivo.

ART. 6.

(Sanzioni).

1. Chiunque realizza o promuove le attività o le operazioni indicate all'articolo 5 è punito con l'arresto da sei mesi ad un anno o con l'ammenda da 50 mila euro a 150 mila euro.

2. Chiunque, cooperando alla realizzazione o alla promozione di una attività di cui all'articolo 5, induce o tenta di indurre una o più persone a aderire, associarsi o affiliarsi alle organizzazioni o strutture di cui all'articolo 5, è punito con l'arresto da uno a tre mesi o con l'ammenda da 2.500 euro a 25 mila euro.

3. Con la medesima pena di cui al comma 2 è punito chi concorre all'induzione o al tentativo di induzione, di cui al medesimo comma, anche mediante segnalazione di nominativi di persone quali potenziali destinatari del tentativo di induzione.

ART. 7.

(Elementi presuntivi).

1. Costituisce elemento presuntivo della sussistenza di una operazione o di una

struttura di vendita vietate ai sensi dell'articolo 5 la ricorrenza di una delle seguenti circostanze:

a) l'eventuale obbligo del distributore o dell'incaricato alle vendite reclutato di acquistare dall'impresa organizzatrice ovvero da altro distributore od incaricato alle vendite, una rilevante quantità di prodotti senza diritto di restituzione o rifusione del prezzo relativamente ai beni ancora vendibili in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario al netto delle spese sostenute dall'impresa organizzatrice, nel caso di mancata o parzialmente mancata vendita al pubblico;

b) l'eventuale obbligo del distributore o dell'incaricato alle vendite reclutato di corrispondere, all'atto del reclutamento e comunque quale condizione di esso, all'impresa organizzatrice o ad altro distributore o incaricato, una somma di denaro o titoli di credito o altri valori mobiliari e benefici finanziari in genere di rilevante entità e in assenza di una reale controprestazione;

c) l'eventuale obbligo del distributore o dell'incaricato alle vendite reclutato di acquistare, dall'impresa organizzatrice o da altro distributore o incaricato, materiali beni o servizi non strettamente inerenti alla attività commerciale in questione:

d) il fatto che gli introiti dei distributori o degli incaricati alle vendite ovvero dell'impresa organizzatrice siano attribuibili in maggior misura ai corrispettivi di cui alla lettera *a)*, ovvero di cui alla lettera *b)*, ovvero alla lettera *c)*, piuttosto che al ricavato della vendita di beni o servizi al consumatore finale.

ART. 8.

(Trattamento fiscale dell'incaricato).

1. Il sesto comma dell'articolo 25-*bis* del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, e succes-

sive modificazioni, è sostituito dal seguente:

« Per le prestazioni rese dagli incaricati alla vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, la ritenuta è applicata a titolo di imposta ed è commisurata al cinquanta per cento dell'ammontare delle provvigioni percepite quando sussistono i requisiti di cui all'articolo 3, comma 171, della legge 23 dicembre 1996, n. 662. Le disposizioni del presente comma cessano di avere applicazione dall'anno successivo a quello nel quale vengono a mancare i requisiti di cui al periodo precedente. Per le prestazioni che mancano dei requisiti di cui all'articolo 3, comma 171, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, e per le prestazioni derivanti da mandato di agenzia si applicano le disposizioni indicate nei commi precedenti ».

2. All'articolo 3, comma 171, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, dopo le parole: « arti e professioni » sono aggiunte le seguenti: « ovvero gli incaricati alla vendita diretta a domicilio, di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, ».

3. All'articolo 3, comma 177, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, è aggiunta, infine, la seguente lettera:

« c-*bis*) incaricati alla vendita diretta a domicilio: 75 per cento ».

ART. 9.

(Previdenza dell'incaricato).

1. Per gli incaricati alla vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 3, comma 2, della presente legge, si applicano le disposizioni in materia previdenziale e assicurativa, di cui alla legge 2 febbraio 1973, n. 12, e successive modificazioni.

2. Gli incaricati alla vendita diretta a domicilio, di cui all'articolo 3, comma 3, della presente legge, sono obbligatoriamente iscritti alla gestione separata di cui all'articolo 2, comma 26, della legge 8

agosto 1995, n. 335, e all'articolo 84 del testo unico delle disposizioni legislative in materia di tutela e sostegno della maternità e della paternità, di cui al decreto legislativo 26 marzo 2001, n. 151, soltanto qualora il reddito annuo derivante da tale attività sia superiore all'importo, nel medesimo anno, dell'assegno sociale di cui all'articolo 3, comma 6, della legge 8 agosto 1995, n. 335, a decorrere dal mese successivo a quello nel corso del quale il limite è superato e sino alla definitiva cessazione dell'attività. Ai fini della copertura dell'onere derivante dal presente comma, il Ministro dell'economia e delle finanze provvede, almeno ogni due anni, alla variazione delle aliquote e delle tariffe di cui all'articolo 2, commi 151, 152 e 153, della legge 23 dicembre 1996, n. 662.

3. Gli incaricati alla vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 3, comma 3, hanno, comunque, la facoltà di iscriversi alla gestione separata, qualora il reddito annuo derivante da tale attività sia inferiore a quanto previsto dal comma 2 del presente articolo.

PAGINA BIANCA

€ 0,26

14PDL0045030