CAMERA DEI DEPUTATI N. 3008

PROPOSTA DI LEGGE

D'INIZIATIVA DEI DEPUTATI

RUZZANTE, GAMBINI, ABBONDANZIERI, ALBERTINI, BATTAGLIA, BENVENUTO, BOATO, BOLOGNESI, BORRELLI, BURLANDO, CALZOLAIO, CAMO, CARBONELLA, CAZZARO, CENTO, CIALENTE, CIMA, CRUCIANELLI, CUSUMANO, DI SERIO D'ANTONA, FRIGATO, GASPERONI, GIACCO, GIULIETTI, GRIGNAFFINI, GRILLINI, LUCÀ, LUCIDI, LUMIA, LUSETTI, MARCORA, MARIOTTI, MEDURI, MONTECCHI, MOTTA, OLIVERIO, OTTONE, PISAPIA, POLLASTRINI, QUARTIANI, RAMPONI, RANIERI, ROCCHI, RODEGHIERO, NICOLA ROSSI, ROTUNDO, RUGGERI, SINISCALCHI, SPINI, TIDEI, TRUPIA

Disposizioni in materia di vendita diretta a domicilio e di tutela del consumatore dalle forme di vendita diretta piramidali e da altre forme di organizzazioni piramidali

Presentata l'11 luglio 2002

Onorevoli Colleghi! — Negli ultimi anni, anche nel nostro Paese, si è assistito allo sviluppo del *multilevel marketing*, una forma di vendita del tutto innovativa per il nostro sistema economico ed imprenditoriale che costituisce una delle più moderne varianti del fenomeno della vendita diretta, tipica manifestazione di imprenditoria diffusa.

Al fine di tutelare il consumatore occorre fare molta chiarezza ed evitare pericolosi equivoci tra le forme di vendita diretta con il metodo del *multilevel marketing* ed, invece, vere e proprie forme di truffa a danno del consumatore finale.

Il successo che le vendite dirette hanno riscontrato, dimostrato dal costante incremento del volume d'affari, ha dato luogo purtroppo ad imitazioni, deformazioni e a grossolane mistificazioni.

Si rende, pertanto, necessario operare una netta distinzione tra le forme di « vendita diretta », includendo anche quelle a struttura *multilevel*, e le cosiddette forme di « vendita piramidale », « catene di S. Antonio », ed operazioni similari che sono oggetto in molti Paesi di pesanti divieti legali.

Infatti, mentre la vendita diretta ha lo scopo di avvicinare il produttore al consumatore finale, le vendite piramidali tendono, al contrario, a moltiplicare i livelli di vendita. Ciò che si compra non è infatti un prodotto od un servizio ma semplicemente l'accesso alla « catena », ovvero la posizione di venditore in sé e per sé.

Mentre, infatti, una società che opera attraverso forme di vendita diretta retribuisce i propri agenti o venditori riconoscendo loro delle provvigioni direttamente proporzionali alla quantità o al valore del prodotto venduto, in una organizzazione piramidale il prodotto è solo il pretesto per reclutare altri venditori che pagheranno all'agente esclusivamente la posizione di rivenditore all'interno della piramide. A sua volta il venditore appena subentrato cercherà altri venditori a cui fare pagare il « diritto d'accesso » i quali a loro volta ne cercheranno altri e cosi via. Tutto ciò ovviamente indipendentemente dalla quantità di merce venduta.

La dilatazione potenzialmente illimitata dei livelli di vendita determina un progressivo aumento del rischio del « crollo » dell'intera piramide per gli incaricati che, in tempi successivi, entrano nella rete di vendita. Tale rischio viene ovviamente taciuto ai nuovi candidati ai quali viene invece prospettata la possibilità di realizzare elevati guadagni così come avvenuto per chi ha investito prima di loro.

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

Sulla base di quanto appena detto appaiono perciò chiari gli elementi che distinguono la vendita diretta dalla vendita piramidale.

Nelle vendite piramidali la remunerazione è basata sulla acquisizione di nuove posizioni di rivendita, cioè sul semplice reperimento di nuovi elementi da inserire nell'organizzazione. Gli acquirenti che entrano nella catena pagano non tanto la merce ma il diritto di accesso all'organiz-

zazione. Nella vendita diretta, invece, il guadagno dipende esclusivamente dalla merce effettivamente venduta.

Inoltre, nelle vendite piramidali, l'investimento iniziale è obbligatorio non per l'acquisto della merce (operazione di « pura facciata »), ma quale prezzo per entrare nell'organizzazione. Anche per questo motivo il diritto dell'acquirente di restituzione della merce, anche ove formalmente previsto, rimane di difficilissima attuazione.

Chiarite le differenze tra vendita diretta e vendita piramidale appare quindi 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.

A tale fine si è in primo luogo analizzato quanto è stato elaborato da altri sistemi giuridico-normativi, partendo innanzitutto dai Paesi europei, a noi più vicini, per poi passare a quelli extraeuropei.

In Belgio vige il divieto di esercitare la vendita a catena.

Secondo quanto viene stabilito dalla legge, per vietare un tipo di vendita è necessario che concorrano i seguenti fattori: 1) pagamento per accedere alla struttura di vendita; 2) rischio di perdita di quel pagamento; 3) incentivi in denaro per reclutare altri partecipanti (onorario per il reclutamento). Anche in Francia vige il divieto di esercitare la vendita a catena.

La vendita a catena è definita come una tecnica di vendita nella quale il cliente è associato alla commercializzazione del prodotto. Egli riceve i prodotti gratis o ad un prezzo inferiore in cambio della collocazione di tagliandi o biglietti, o di reclutamento di nuovi clienti. Sono inoltre vietate le tecniche di vendita particolari chiamate « catena di lettere ».

In Germania viene punita dalla legge qualsiasi persona che nel corso di un'attività commerciale induce, direttamente o indirettamente, il consumatore, non commerciante, ad acquistare un prodotto in cambio di determinati benefici o del suo impegno a indurre altre persone a concludere transazioni di tipo simile, assicurando il godimento degli stessi benefici.

Nel Portogallo vi è il divieto di esercitare la promozione e la vendita a catena o piramidale.

È vietato offrire a persone beni e servizi gratis o ad un prezzo ridotto in cambio dell'impegno del cliente a trovare altri clienti o a raggiungere un alto volume di vendite.

In Austria esiste un divieto di esercitare la vendita a catena.

Con l'espressione « sistema di vendita a catena » s'intende un accordo di vendita in cui al cliente è garantito un determinato prezzo per beni e servizi a condizione che questi recluti nuovi clienti che entrino in un rapporto contrattuale simile con il venditore.

Anche per la Svizzera vige il divieto di esercitare la vendita a catena.

Viene così definita la vendita di beni e servizi a condizioni vantaggiose per il cliente a patto che lo stesso trovi altri clienti disposti a svolgere la stessa attività. Il divieto è esteso anche alle lotterie di qualsiasi genere in cui i partecipanti debbano pagare una « tassa » e il cui profitto dipenda dal volume di gradimento.

Infine, negli Stati Uniti, ove vige il principio della libera impresa, non esiste una legge federale che regolamenti la vendita piramidale.

Ma, a causa del crescente aumento di società illegali che manipolano la struttura e i contratti di *multilevel marketing*, il Congresso ha delegato ai singoli Governi degli Stati il compito di regolamentare la materia.

Sono quarantatré gli Stati che hanno adottato una specifica normativa antipiramidale (Anti-Pyramid Laws) ed almeno sei Stati hanno prodotto specifiche leggi e regolamenti che definiscono la vendita multilivello. In numerosi Stati, inoltre, la normativa consente alle autorità statali di identificare e distinguere tra società che adottano un legittimo sistema di distribuzione multilivello dalle operazioni piramidali di natura fraudolenta.

Dalla ricognizione effettuata sui sistemi giuridici di altri Paesi è emerso che l'unico modo per tutelare il consumatore dalla truffa delle vendite piramidali e la predisposizione di una normativa *ad hoc*.

È stata una scelta meditata e ponderata: lungi dall'intenzione dei presentatori l'idea di predisporre l'ennesima quanto inutile leggina che vada ad « intasare » il già affollato e variegato panorama normativo italiano.

Ma la scelta è obbligata: di fronte a fenomeni del tutto nuovi occorre reagire con appropriati strumenti giuridici a tutela dei diritti riconosciuti dal nostro ordinamento. Se gli strumenti normativi esistenti non sono idonei a svolgere tale compito è giocoforza prevederne di nuovi.

Gli articoli da 1 a 4 della presente proposta di legge 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 fra quest'ultimo e ditta affidante.

L'articolo 5 sancisce il divieto di realizzare, organizzare o promuovere operazioni o strutture di vendita piramidale e operazioni quali « giochi », piani di sviluppo, catene di S. Antonio. Si è provveduto a ricomprendere nella fattispecie penale tutte le probabili e differenti forme di organizzazione piramidale, prevedendo un ambito di applicazione della norma il più ampio possibile, stante la notevole difficoltà di una esatta individuazione delle modalità in cui si manifesta il fenomeno dilagante delle organizzazioni piramidali.

Gli articoli 6 e 7 disciplinano il trattamento fiscale e previdenziale dell'incaricato alla vendita, e l'articolo 8 stabilisce le sanzioni derivanti dalla violazione dell'articolo 5.

La presente proposta di legge trae il suo fondamento dalla considerazione che le vendite dirette, comprese quelle *multi-level*, presentano notevoli elementi positivi:

a) la possibilità di offrire nuovi possibilità di impiego (a tempo pieno o *parttime*) in un momento in cui il mercato del lavoro vive un momento di grave stagnazione;

- b) la comodità della dimostrazione dell'acquisto a domicilio (si pensi al risparmio della « risorsa tempo » per chi acquista direttamente da un venditore anziché recarsi nel classico esercizio commerciale);
- c) le clausole « soddisfatti o rimborsati », che sono espressione di quel « diritto di ripensamento » che tutti gli ordinamenti di vendita diretta.

giuridici moderni riconoscono quale diritto inalienabile del consumatore.

Si tratta dunque di iniziative economiche che vanno tutelate colpendo, in modo inequivocabilmente severo, tutti quegli operatori che subdolamente mettono in atto vere e proprie truffe a danno dei consumatori, mascherandole dietro attività di vendita diretta

PROPOSTA DI LEGGE

ART. 1.

(Definizioni e ambito di applicazione della legge).

- 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 o servizi effettuate mediante 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 di lavoro, di studio, di cura, 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;
- c) generi alimentari o bevande o altri beni per uso domestico di consumo corrente consegnati a scadenze frequenti e regolari;
- *d)* contratti per la costruzione, la vendita e la locazione di beni immobili.

ART. 2.

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

1. Le ditte esercenti la vendita diretta a domicilio di beni o servizi 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,

nonché alle licenze e alle autorizzazioni previste dalla vigente legislazione relativamente alla tipologia del bene o del servizio offerto.

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 contratto 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. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio ha in ogni caso il diritto alla restituzione e alla rifusione del prezzo, relativamente ai beni e ai materiali ancora vendibili, in misura non inferiore al 90 per cento del prezzo originario al netto degli eventuali benefici ricevuti per l'acquisto dei beni medesimi.
- 8. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha alcun obbligo di acquisto di servizi, forniti direttamente o indirettamente dalla ditta, non strettamente ine-

renti e necessari alla attività commerciale in questione.

- 9. 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.
- 10. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere precisate per iscritto.

ART. 5.

(Illegittimità delle forme di vendita diretta piramidali e di altre forme di organizzazioni piramidali).

- 1. Sono vietate le attività di vendita diretta nelle quali l'adesione, l'associazione o l'affiliazione di persone ad una organizzazione o struttura, comunque denominata, prevede o è di fatto condizionata alla contemporanea sussistenza dei seguenti presupposti:
- *a)* corresponsione di una quota di partecipazione o all'acquisto di beni o servizi in difformità a quanto disposto dall'articolo 4, commi 6, 7 e 8;
- b) compito o facoltà anche implicita per gli aderenti o associati o affiliati di proporre a loro volta l'adesione, l'associazione o l'affiliazione a tale organizzazione o struttura ad altre persone;
- c) obbligo per i nuovi aderenti a associati o affiliati, per il semplice accesso o per la permanenza nell'organizzazione o nella struttura, di corrispondere una quota di partecipazione o di acquistare beni o servizi in difformità ai commi 6, 7 e 8 dell'articolo 4 a vantaggio della organizzazione o di uno o più aderenti alla struttura.
- 2. E altresì vietata la realizzazione o la promozione di altre forme di organizzazioni piramidali, quali giochi, piani di sviluppo, « catene di Sant'Antonio » e simili, nelle quali l'adesione, l'associazione o l'affiliazione di persone ad una organizzazione o struttura, comunque denominata,

prevede o è di fatto condizionata alla contemporanea sussistenza dei seguenti presupposti:

- *a)* corresponsione di una quota di partecipazione;
- b) compito o facoltà anche implicita per gli aderenti o associati o affiliati di proporre a loro volta l'adesione, l'associazione o l'affiliazione a tale organizzazione o struttura ad altre persone;
- c) obbligo per i nuovi aderenti o per gli associati o affiliati, per il semplice accesso o per la permanenza nell'organizzazione o nella struttura di investire somme di denaro o titoli di credito, o altri valori mobiliari e benefici finanziari in genere, a vantaggio dell'organizzazione o di uno o più aderenti alla struttura.

ART. 6.

(Trattamento fiscale dell'incaricato).

- 1. Il sesto comma dell'articolo 25-bis del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, e successive 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 sul reddito determinato secondo i criteri di cui all'articolo 3, comma 177, della legge 23 dicembre 1996, n. 662, quando sussistono i requisiti di cui all'articolo 3, comma 171, della medesima legge n. 662 del 1996. 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. 7.

(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.
- 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 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 infe-

riore a quanto previsto dal comma 2 del presente articolo.

Art. 8.

(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 50.000 euro a 150.000 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 25.000 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.

14PDI.0034270