

SENATO DELLA REPUBBLICA

————— XIII LEGISLATURA —————

N. 4723

DISEGNO DI LEGGE

**d’iniziativa dei senatori MONTAGNINO, GIARETTA, VERALDI,
CASTELLANI Pierluigi, PALUMBO e ZILIO**

COMUNICATO ALLA PRESIDENZA L’11 LUGLIO 2000

—————

Disciplina della vendita diretta a domicilio

—————

ONOREVOLI SENATORI. - La ricerca economica, nel costante tentativo di individuare ed utilizzare forme di manifestazione della volontà contrattuale più rapide e dinamiche rispetto al classico scambio di proposta ed accettazione all'interno dell'esercizio commerciale, ha determinato la crescente diffusione di fattispecie di vendita la cui negoziazione è condotta al di fuori dei locali dell'impresa. Tali fattispecie sono tecnicamente denominate dal legislatore «forme speciali di vendita».

In particolare, la vendita diretta a domicilio rappresenta una innovativa ed avanzata forma di distribuzione commerciale in cui il produttore si rivolge direttamente al consumatore, senza intermediari (negozi, supermercati o ipermercati).

I dati relativi al settore sono chiari. In Italia il comparto delle vendite dirette nel 1997 ha fatturato 4.200 miliardi di lire e il tasso di crescita ha sfiorato il 9,5 per cento nei primi anni novanta, attestandosi intorno al 5 per cento nel 1997. Inoltre, il settore annovera complessivamente 5.500 lavoratori dipendenti e 260.000 incaricati che si occupano di vendita diretta, senza avere un rapporto dipendente.

Una ricerca condotta da Databank nel 1997 ha rivelato che il 44 per cento delle famiglie italiane ha acquistato almeno una volta tramite vendita diretta a domicilio e circa il 14 per cento lo ha fatto negli ultimi due anni. Tra l'altro, i risultati della ricerca confermano un elevato livello di soddisfazione degli acquirenti, indipendentemente dai diversi sistemi di vendita, ed una evoluzione nei consumi che individua, per le vendite dirette, un *target* di riferimento colto, giovane, esigente ed estremamente sensibile alla qualità.

Le aziende di vendita diretta in Europa hanno registrato nel 1999 un fatturato di 8.500 milioni di dollari (oltre 17.000 miliardi di lire). Il totale degli incaricati è pari a 2.030.000, mentre il totale dei dipendenti è pari a 30.000. Il tasso di crescita del fatturato europeo è stato negli anni novanta mediamente del 5 per cento.

Le cifre citate in merito al numero degli incaricati mostrano il successo di questa forma di vendita. Tra le ragioni principali del fenomeno c'è sicuramente la flessibilità, uno dei punti di forza della professione. Gli incaricati sono liberi di organizzare il proprio lavoro in relazione agli obiettivi che intendono raggiungere. Dunque, la professione può essere svolta a tempo pieno ma anche *part-time* da una categoria di persone estremamente eterogenea.

Queste più in dettaglio le cifre:

l'11 per cento degli addetti lavora a tempo pieno (di cui il 5,1 per cento lavora tra le 30 e le 40 ore alla settimana e il 6 per cento supera le 40 ore settimanali);

l'88,9 per cento degli addetti alla vendita diretta lavora *part-time*.

A) AMBITO GIURIDICO DELLA NEGOZIAZIONE CONTRATTUALE CONDotta FUORI DEI LOCALI COMMERCIALI

Le forme speciali di vendita configurano gli estremi della fattispecie del contratto di vendita disciplinato dall'articolo 1470 codice civile che «ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa o il trasferimento di un altro diritto verso il corrispettivo di un prezzo».

Ne discende che la loro peculiare natura non è quella di figure contrattuali atipiche bensì di particolari forme o tecniche di nego-

ziazione e conclusione del contratto di compravendita. Questo, invece di essere stipulato ad iniziativa del consumatore presso il venditore o nei locali dell'impresa commerciale, viene stipulato ad iniziativa del venditore al domicilio del consumatore (e nei luoghi ad esso equiparati).

A livello giuridico la locuzione «vendite negoziate fuori dei locali commerciali» non equivale a quella di «vendite non-store», cioè senza negozio. Segnatamente, il concetto giuridico di locale commerciale è più ampio di quello di negozio (che va inteso *tout court* come punto vendita): esso si estende fino a ricomprendere ogni figura di immobile in cui l'operatore commerciale esercita stabilmente la propria attività sia esso adibito a sede principale, sede secondaria, magazzino o esercizio di vendita.

B) FONTI NORMATIVE CHE DISCIPLINANO LA NEGOZIAZIONE CONTRATTUALE CONDOTTA FUORI DEI LOCALI COMMERCIALI

Libro IV codice civile, titolo II, capo XIV-bis
(«Dei contratti del consumatore»)

Decreto legislativo n. 114 del 1998, articolo 19 (Disciplina del commercio)

Il decreto detta alcune norme in materia di tutela contrattuale per le forme speciali di vendita quali la vendita «a domicilio» e la vendita «per corrispondenza o su catalogo». Il provvedimento si propone di disciplinare, in un rapporto di *species a genus*, dette tecniche di negoziazione e di conclusione del contratto in modo specifico ed ulteriore rispetto alla normativa generale in materia di compravendita. In realtà, la disciplina risulta essere alquanto limitata perché non contiene definizioni, né indicazione di confini, ma esprime l'intenzione del legislatore di tutelare in modo più incisivo i consumatori.

Decreto del Presidente della Repubblica n. 600 del 1973, articolo 25-bis

Il decreto disciplina la ritenuta sulle provvigioni inerenti l'attività di intermediazione commerciale. Per quanto riguarda gli incaricati alla vendita a domicilio (non inquadri

come agenti di commercio), la ritenuta è effettuata a titolo di imposta.

Decreto legislativo n. 50 del 1992

Il decreto legislativo dispone generalmente in materia di contratti negoziati fuori dai locali commerciali al fine di tutelare il consumatore contro pratiche abusive. Il provvedimento, anche se certamente innovativo, non introduce una specifica disciplina legislativa in materia, in quanto prende in considerazione soltanto un aspetto del problema, quello relativo al diritto di recesso attribuito al consumatore.

Legge n. 335 del 1995, articolo 2, commi 26 e seguenti

La legge introduce un nuovo contributo previdenziale per i soggetti che esercitano attività di lavoro autonomo, per i titolari di rapporti di collaborazione coordinata e continuativa, nonché per gli incaricati alla vendita a domicilio non agenti.

Dall'analisi delle fonti normative vigenti in materia risulta evidente che in Italia manca un quadro legislativo che definisca correttamente ed in modo specifico la vendita a domicilio e la figura dell'incaricato. Si tratta di una lacuna che deriva dalla incapacità di individuare, a livello legislativo ed amministrativo, le fasi di potenziale sviluppo del comparto.

Inoltre, si ritiene necessario eliminare una serie di luoghi comuni sulla marginalità e sulla poca trasparenza del settore.

C) DESCRIZIONE DELL'ARTICOLATO

Il presente disegno di legge si compone di sei articoli e disciplina la fattispecie della vendita diretta a domicilio.

L'articolo 1 definisce la vendita diretta a domicilio e la figura dell'incaricato alla vendita.

La disposizione stabilisce altresì che il provvedimento in questione non si applica alla offerta, alla sottoscrizione e alla propa-

ganda a fini commerciali di prodotti e servizi finanziari ed assicurativi.

L'articolo 2 dispone che le ditte esercenti la vendita diretta sono soggette alla osservanza degli articoli 19, 20 e 22 del decreto legislativo n. 114 del 1998, nonché alle autorizzazioni richieste dalla legislazione vigente per la tipologia del prodotto o servizio offerto.

Sono considerate illegittime le organizzazioni il cui fine è reclutare persone vendendo loro una posizione nella struttura, con il compito di introdurre altre persone cui è imposto di investire somme di danaro o acquistare materiali o servizi per l'accesso alla struttura stessa.

L'articolo 3 descrive l'attività dell'incaricato alla vendita a domicilio.

Il comma 1 impone in ogni caso l'obbligo del possesso del tesserino di riconoscimento.

Il comma 2 stabilisce che, in assenza di vincolo di subordinazione, l'attività può essere svolta come oggetto di obbligazione assunta con contratto di agenzia solo da soggetti iscritti al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio.

Alla fattispecie si applicano gli accordi economici collettivi di settore (cfr. articolo 4, comma 2).

Il comma 3 dispone che, in assenza di vincolo di subordinazione, l'attività può essere svolta da soggetti non iscritti al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio senza assumere l'obbligo di promuovere la conclu-

sione di contratti e purché autorizzati da ditte esercenti la vendita a domicilio.

In tale ipotesi l'incarico deve avere origine da atto scritto e può essere liberamente rinunciato o revocato, anche per fatti concludenti (cfr. articolo 4, comma 3).

Inoltre, il comma 4 stabilisce i limiti quantitativi entro cui l'attività descritta nel comma precedente riveste carattere occasionale.

L'articolo 4 disciplina il rapporto fra ditta affidante ed incaricato alla vendita a domicilio.

L'incaricato deve attenersi alle condizioni di vendita stabilite dalla ditta e non ha, salvo autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere crediti presso i privati consumatori.

L'articolo 5 introduce alcune modifiche alla normativa vigente, con riferimento alla tassazione degli incaricati alla vendita a domicilio, rivolte essenzialmente a differenziare la disciplina delle situazioni diverse e ad eliminare sostanziali iniquità, in coerenza con i principi costituzionali dell'eguaglianza e della capacità contributiva, e nel rispetto dei criteri di progressività.

L'articolo 6, infine, tende ad eliminare la disparità di trattamento nei confronti degli incaricati alla vendita a domicilio attualmente assoggettati ai contributi previdenziali anche quando la loro attività ha carattere occasionale, e ciò contrariamente a quanto statuito per i lavoratori autonomi e i titolari di collaborazioni coordinate e continuative.

DISEGNO DI LEGGE

Art. 1.

*(Definizioni e ambito di applicazione
della legge)*

1. Ai fini della presente legge si intendono:

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

b) per incaricato alla vendita 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 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 di merci 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.

2. Le ditte esercenti la vendita diretta di prodotti o servizi sono soggette alla osservanza delle norme previste dall'articolo 19, commi 4, 5, 6, 7, 8 e 9, dall'articolo 20 e dall'articolo 22, commi 1 e 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, nonchè alle autorizzazioni previste dalla vigente legislazione relative alla tipologia del prodotto o servizio offerto.

3. Sono illegittime quelle organizzazioni il cui fine è reclutare persone vendendo loro una posizione nella struttura con la prospettiva di guadagni illusori e con il compito di introdurre a loro volta altre persone che, per il semplice accesso alla struttura, devono investire somme di danaro o acquistare materiali o servizi a vantaggio di uno o più affiliati della struttura.

Art. 3.

(Attività dell'incaricato alla vendita a domicilio)

1. L'attività di incarico alla vendita 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 incarico alla vendita a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere svolta, come oggetto di una obbligazione assunta con contratto di agenzia, solo dal soggetto che risulti iscritto al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio, di cui alla legge 3 maggio 1985, n. 204.

3. L'attività di incarico alla vendita a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere altresì svolta, senza assumere l'obbligo di promuovere la conclusione di contratti, da altri soggetti, non iscritti al ruolo degli agenti e rappresentanti di commercio di cui al comma 2, che esercitano l'attività in maniera abituale, ancorchè non esclusiva, o in maniera occasionale, purchè autorizzati

da una o più ditte esercenti la vendita 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, e successive modificazioni. La disposizione del presente comma cessa di avere applicazione a partire dall'anno successivo a quello nel corso del quale il limite è superato.

Art. 4.

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

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

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

3. Per l'incaricato alla vendita 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 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 a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere i crediti presso i privati consumatori. Nel caso che tale facoltà gli sia stata 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. Il compenso dell'incaricato alla vendita a domicilio senza vincolo di subordinazione è costituito dalle provvigioni sugli affari accettati che hanno avuto regolare esecuzione.

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

Art. 5.

(Trattamento fiscale)

1. Il sesto comma dell'articolo 25-bis del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, è sostituito dal seguente:

«Per le prestazioni rese agli incaricati alla vendita 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 stessa legge. Per tutte le altre prestazioni, ivi comprese quelle derivanti da mandato di agenzia, si applicano le disposizioni indicate nei commi che precedono».

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

«c-bis) incaricati di vendita a domicilio: 75 per cento».

3. 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 a domicilio, di cui all'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114».

Art. 6.

(Previdenza)

1. Alla gestione speciale di cui all'articolo 2, comma 26, della legge 8 agosto 1995, n. 335, e all'articolo 59, comma 16, della legge 27 dicembre 1997, n. 449, sono obbligatoriamente iscritti gli incaricati alla vendita a domicilio, di cui all'articolo 3, comma 3, della presente legge 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. Ai fini della copertura dell'onere derivante dal precedente periodo, il Ministro delle finanze e il Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, provvedono, 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.

2. Gli incaricati alla vendita a domicilio hanno comunque la facoltà di iscriversi al fondo speciale, qualora il reddito annuo derivante da tale attività sia inferiore a quanto previsto dal comma 1.

3. Per gli incaricati alla vendita 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.

