

SENATO DELLA REPUBBLICA

— XIV LEGISLATURA —

N. 2789

DISEGNO DI LEGGE

d’iniziativa del senatore CURTO

COMUNICATO ALLA PRESIDENZA IL 25 FEBBRAIO 2004

Disciplina della vendita diretta a domicilio e tutela
del consumatore dalle forme di vendita piramidale

ONOREVOLI SENATORI. - È a tutti noto che una molteplice varietà di prodotti viene venduta presso il domicilio dei consumatori. Questo tipo di vendita è attualmente disciplinato dall'articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, e dal decreto legislativo 15 gennaio 1992, n. 50, così come integrato dal decreto legislativo 22 maggio 1999, n. 185. Se si osservano le disposizioni contenute in detti decreti legislativi, ci si accorge della inadeguatezza delle stesse per una pluralità di motivi che vengono in gran parte illustrati nella presente relazione.

Le sopraindicate norme attualmente vigenti sono finalizzate alla semplice tutela del consumatore; obiettivo, anche questo, solo in parte realizzato. Nulla è, infatti, contemplato per regolamentare il rapporto intercorrente tra le società per conto delle quali viene esercitata la vendita e gli incaricati della vendita stessa. Nulla è contemplato per vietare e colpire le imitazioni, le deformazioni e le grossolane mistificazioni della corretta vendita a domicilio, le cosiddette forme di «vendita piramidale» e «catene di Sant'Antonio» che sono vere e proprie forme di truffa a danno del consumatore finale e che sono oggetto in molti Paesi di pesanti divieti legali.

Tale deficienza normativa è particolarmente grave, se si pensa alla diffusione che sta avendo questa forma particolare di commercio, sia nel nostro Paese che negli altri della Comunità europea per non parlare degli Stati Uniti dove ha già vecchie tradizioni; si tratta di una forma di vendita del tutto innovativa per il nostro sistema economico e imprenditoriale attuata con l'ausilio di una di quelle professionalità emergenti che trovano le proprie origini, oltre che nel dinamismo della domanda e dell'offerta di mercato di certi particolari prodotti, anche nella crisi oc-

cupazionale che caratterizza il periodo storico contemporaneo.

Appare quindi evidente come, al fine di legittimare, da un lato, l'operato di coloro che svolgono o intendono dedicarsi a tale attività in maniera professionale e permanente o in maniera saltuaria od occasionale e, comunque, senza alcun rapporto di subordinazione, e completare, dall'altro lato, la tutela dei consumatori e del principio della libera e corretta concorrenza, sia necessario prevedere strumenti normativi che, in modo specifico e puntuale, tutelino i diritti riconosciuti dal nostro ordinamento. Dal momento che gli strumenti normativi esistenti non sono idonei a svolgere tale compito è gioco-forza prevederne di nuovi.

A tale fine si è analizzato quanto è stato elaborato da altri sistemi giuridico-normativi, e dall'esame effettuato su tali sistemi giuridici di altri Paesi è emerso che l'unico modo per tutelare il consumatore dalla truffa delle vendite piramidali è la predisposizione di un disegno di legge *ad hoc*.

Gli articoli da 1 a 4 del presente disegno 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.

Gli articoli 5 e 6 disciplinano il trattamento fiscale e previdenziale dell'incaricato alla vendita.

L'articolo 7 sancisce il divieto di realizzare, organizzare o promuovere operazioni o strutture di vendita piramidale e operazioni quali «giochi», piani di sviluppo, catene di Sant'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 note-

vole difficoltà di una esatta individuazione delle modalità in cui si manifesta il fenomeno dilagante delle organizzazioni piramidali.

L'articolo 9 stabilisce le sanzioni derivanti dalla violazione dell'articolo 7.

Si ritiene che le motivazioni sinteticamente esposte siano sufficienti ad illustrare

il contenuto dell'articolato che si sottopone all'esame del Parlamento; ci si augura che questo disegno di legge possa essere inserito nel contesto di una serie di disposizioni in corso di emanazione e che, per le particolari motivazioni di ordine sociale, trovi al più presto l'approvazione.

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 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 ordinativi d'acquisto 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 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 raccolta di ordinativi d'acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio;

c) per «impresa» o «imprese» l'impresa o le imprese esercenti la vendita diretta a domicilio di cui alla lettera *a*).

2. Le disposizioni della presente legge, con l'eccezione di quanto previsto dagli articoli 5, 6 e 7, non si applicano alla offerta, alla sottoscrizione e alla propaganda ai fini commerciali di:

a) prodotti e servizi finanziari;

b) prodotti e servizi assicurativi;

c) contratti per la costruzione, la vendita e la locazione di beni immobili.

Art. 2.

(Esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio)

1. Alle attività di vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 1, comma 1, lettera *a*), si applicano le disposizioni di cui agli articoli 19, 20 e 22, commi 1 e 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, nonché le disposizioni vigenti in materia di commercializzazione dei beni e dei servizi offerti.

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 e può essere svolta da chi risulti in possesso dei requisiti di cui all'articolo 5, comma 2, del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114.

2. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere esercitata come oggetto di una obbligazione assunta con contratto di agenzia.

3. L'attività di incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione può essere altresì esercitata, senza necessità di stipulare un contratto di agenzia, da soggetti che svolgono l'attività in maniera abituale, ancorché non esclusiva, o in maniera occasionale, purché incaricati da una o più imprese.

4. La natura dell'attività di cui al comma 3 è di carattere occasionale sino al conseguimento di un reddito annuo, derivante da tale attività, superiore a 5.000 euro.

Art. 4.

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

1. All'incaricato alla vendita diretta a domicilio con vincolo di subordinazione si applica il contratto collettivo nazionale di lavoro applicato dall'impresa esercente la vendita diretta. 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.

2. Per l'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, l'incarico deve essere provato per iscritto e può essere liberamente rinunciato, anche per fatti conclusivi con relativa presa d'atto dell'impresa affidante, o revocato per iscritto. L'atto di conferimento dell'incarico deve contenere l'indicazione dei diritti e degli obblighi di cui ai commi 3 e 6.

3. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 3, ha diritto di recedere dall'incarico, senza obbligo di motivazione, inviando all'impresa una comunicazione, a mezzo di raccomandata con avviso di ricevimento, entro dieci giorni lavorativi dalla stipula dell'atto scritto di cui al comma 2. In tale caso, l'incaricato è tenuto a restituire a sua cura e spese i beni e i materiali da dimostrazione eventualmente acquistati e l'impresa, entro trenta giorni dalla restituzione dei beni e dei materiali, rimborsa all'incaricato le somme da questi eventualmente pagate. Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti.

4. Nei confronti dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio non può essere stabilito alcun obbligo di acquisto di un qualsiasi ammontare di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dall'impresa, ad eccezione dei beni e dei materiali da dimostrazione

strumentali alla sua attività che per tipologia e quantità sono assimilabili ad un campionario.

5. Nel caso in cui l'incarico venga rinunciato o revocato, il tesserino di riconoscimento di cui all'articolo 3, comma 1, è ritirato.

6. In aggiunta al diritto di recesso di cui al comma 3, all'incaricato alla vendita diretta a domicilio è in ogni caso riconosciuto, in tutte le altre ipotesi di cessazione per qualsiasi causa del rapporto con l'impresa, il diritto alla restituzione e, entro trenta giorni, alla rifusione del prezzo relativamente ai beni e ai materiali ancora vendibili eventualmente posseduti in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario.

7. Nei confronti dell'incaricato della vendita diretta a domicilio non può essere stabilito alcun obbligo di acquisto di servizi forniti, direttamente o indirettamente, dall'impresa, non strettamente inerenti e necessari all'attività commerciale in questione, e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.

8. L'incaricato alla vendita a domicilio deve attenersi alle modalità ed alle condizioni generali di vendita stabilite dall'impresa. In caso contrario, egli è responsabile dei danni derivanti dalle condotte difformi da lui adottate rispetto alle modalità ed alle condizioni di cui al primo periodo.

9. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà di riscuotere il corrispettivo degli ordinativi d'acquisto che abbiano avuto regolare esecuzione presso i privati consumatori né di concedere sconti o dilazioni di pagamento.

10. Il compenso dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione è costituito dalle provvigioni sugli affari che, accettati, hanno avuto regolare esecuzione. La misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere stabilite per iscritto.

Art. 5.

(Trattamento fiscale dell'incaricato)

1. Il trattamento fiscale degli incaricati alla vendita diretta a domicilio di cui all'articolo 3, commi 2 e 3, è disciplinato dall'articolo 25-bis, sesto comma, del decreto del Presidente della Repubblica 29 settembre 1973, n. 600, e successive modificazioni.

Art. 6.

(Previdenza dell'incaricato)

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

2. Per gli incaricati alla vendita diretta a domicilio, di cui all'articolo 3, comma 3, si applicano le disposizioni in materia previdenziale di cui all'articolo 2, comma 26, della legge 8 agosto 1995, n. 335, e all'articolo 45 del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.

Art. 7.

(Divieto delle forme di vendita piramidali e di giochi o catene)

1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di attività di vendita nelle quali l'incentivo economico primario dei componenti la struttura si fonda sul mero reclutamento di nuovi soggetti piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita di beni o servizi determinati direttamente o attraverso altri componenti la 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. 8.

(Elementi presuntivi)

1. Costituisce elemento presuntivo della sussistenza di una operazione o di una struttura di vendita vietate ai sensi dell'articolo 7 la ricorrenza di una delle seguenti circostanze:

a) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di acquistare dall'impresa organizzatrice, ovvero da altro componente la struttura, 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, nel caso di tentata o parziale mancata vendita al pubblico;

b) l'eventuale obbligo del soggetto reclutato di corrispondere, all'atto del reclutamento e comunque quale condizione per la permanenza nell'organizzazione, all'impresa organizzatrice o ad altro componente la struttura, 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 soggetto reclutato di acquistare, dall'impresa organizzatrice o da altro componente la struttura, materiali, beni o servizi, ivi compresi materiali didattici e corsi di formazione, non strettamente inerenti e necessari alla attività commerciale in questione e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta;

d) il fatto che gli introiti dei componenti la struttura 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. 9.

(Sanzioni)

1. Salvo che il fatto non costituisca più grave reato, chiunque promuove o realizza le attività o le strutture di vendita o le operazioni di cui all'articolo 7, è punito con l'arresto da sei mesi ad un anno o con l'ammenda da 100.000 euro a 600.000 euro.

2. Per le violazioni di cui al comma 1 si applica la sanzione accessoria della pubblicazione del provvedimento con le modalità dell'articolo 36 del codice penale e della sua comunicazione alle associazioni dei consumatori e degli utenti rappresentative a livello nazionale.

3. Chiunque, cooperando alla promozione o alla realizzazione di una delle attività o strutture di vendita od operazioni di cui all'articolo 7, induce o tenta di indurre uno o più soggetti, ad aderire, associarsi o affiliarsi alle organizzazioni od operazioni di cui al medesimo articolo 7, è punito con l'arresto da uno a tre mesi, o con l'ammenda da 5.000 euro a 50.000 euro.

4. Con la medesima pena di cui al comma 3 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.

5. All'impresa che non rispetti le disposizioni di cui all'articolo 4, commi 2, 3, 5, 6 e 10, si applica una sanzione amministrativa pecuniaria da 1.500 a 5.000 euro.

