

Lavori occasionali con guadagni altissimi?

Situazione al
01/2019

Vi è mai capitato che un conoscente vi abbia proposto un lavoro occasionale con il quale poter guadagnare rapidamente parecchie migliaia di Euro?

Vi hanno invitati, sempre tramite conoscenti, a certi meeting, dove grazie a speciali tecniche di persuasione (video, applausi, belle macchine, ecc.) vi hanno convinto a firmare un modulo di adesione ad un'organizzazione della quale non sapete quasi nulla e che vi promette grossi guadagni senza fare "quasi nulla"?

Avete partecipato ad un "party" privato a casa di un parente durante il quale venivano presentati e venduti i prodotti più svariati?

Nell'ultimo caso si tratta di un sistema particolare di vendita diretta a domicilio chiamato **marketing multilivello (MLM)**, mentre nei primi due casi si tratta di un sistema piramidale di vendita che dal 2005 è vietato dalla legge.

Che cos'è un sistema di Marketing Multilivello (MLM)?

Quando un'impresa che produce beni di consumo (ad es. cosmetici, articoli per la casa, libri, ecc.) o offre servizi (prodotti finanziari, contratti di telefonia ecc.), ricerca i clienti non solo per far loro acquistare tali prodotti o servizi, ma anche per farli diventare dei venditori autonomi dei prodotti della società si parla di un sistema di vendita diretta di multivel marketing.

I nuovi entrati vengono spronati a cercare altri consumatori e venditori, dato che guadagnano non soltanto sulle vendite direttamente effettuate, ma anche sulle vendite realizzate dai propri "reclutati". Per il materiale informativo e per i prodotti consegnati dalla società, il nuovo incaricato solitamente deve pagare una quota di accesso al sistema. Il rapporto di collaborazione può essere di natura continuativa o anche solo occasionale, può durare svariati anni e per ottenere dei guadagni richiede un impegno spesso inizialmente sottovalutato, oppure può durare talmente poco che l'investimento iniziale non conviene.

Che cosa è un sistema di vendita piramidale?

Mentre nel caso del MLM lo scopo dei promotori è quello di vendere e distribuire prodotti e servizi della società, nel sistema piramidale l'unico fine è quello di riuscire ad accumulare più soldi possibile, senza necessariamente offrire un prodotto o un servizio in cambio.

Ciò avviene richiedendo ai nuovi aderenti degli alti investimenti iniziali, a titolo di quota di accesso o di acquisto di materiale informativo o di prodotti a prezzi spropositati. Grazie alle somme versate dai nuovi membri, in pochi mesi i promotori del sistema saranno ricchi, mentre i nuovi arrivati dovranno riuscire a reclutare altri malcapitati per recuperare almeno quanto inizialmente versato. Questo sistema implica ovviamente un sempre maggior numero di aderenti, ma la popolazione mondiale ha dei limiti ed è per questo che i sistemi piramidali durano in media solo 2 anni, lasciandosi alle spalle una miriade di persone alleggerite anche di diverse migliaia di Euro.

Grazie all'utilizzo di ingegnose tecniche di persuasione e la promessa di facili guadagni di svariate migliaia di Euro al mese questi sistemi riescono a trovare sempre nuovi "adepti". Bisogna inoltre considerare che "l'offerta" viene spesso fatta da un amico o da un parente nei confronti dei quali tutti noi siamo più inclini a fidarci che non rispetto a degli estranei. Per questo motivo molti si vincolano ad un contratto senza nemmeno conoscere le condizioni del presunto affare.

Divieto di sistemi di vendita piramidale e di giochi o catene di Sant'Antonio

L'art. 5 della legge 175/05 sancisce il divieto delle forme di vendita piramidale, di giochi o catene di Sant'Antonio. Le sanzioni previste dall'art. 7 sono pesanti e prevedono, salvo che il fatto costituisca un reato più grave (ad es. truffa), che chiunque promuova, organizzi o semplicemente prenda parte a questo genere di attività, sia punito con **l'arresto da sei mesi ad un anno o l'ammenda da 100.000,00 a 600.000,00 Euro.**

Oltre a ciò, i sistemi piramidali di vendita costituiscono una **pratica commerciale ingannevole** ai sensi dell'art. 23, comma 1, lettera p) del Codice del Consumo per le quali l'Autorità Garante della Concorrenza ed il Mercato (AGCM) può infliggere sanzioni amministrative.

Fino al 2005, anno in cui è entrato in vigore il divieto delle vendite piramidali, erano numerose le società italiane e straniere che operavano nel nostro Paese con il sistema piramidale. Ora il numero di queste società è sicuramente diminuito ma vale in ogni caso la pena di prestare molta attenzione se non altro per le sanzioni (penali) che potrebbero conseguire ad una tale attività.

Pertanto diffidate da qualsiasi offerta che vi viene presentata di aderire a un sistema di vendita piramidale, perché di fronte alla legge sarete ritenuti responsabili e soggetti alle sanzioni previste.

Come distinguere un sistema di vendita piramidale dal marketing multilivello?

A differenza del marketing multilivello, nel sistema piramidale di vendita la parte più consistente delle entrate che consentono di finanziare il corrispettivo promesso ai consumatori non risulti da un'attività economica reale (ovvero la vendita di beni o servizi): la promozione è basata sulla promessa di ottenere un beneficio economico il quale dipende dall'ingresso di altri consumatori nel sistema.

Ulteriori aspetti da considerare:

- le società spesso non informano i propri collaboratori e potenziali partecipanti sugli obblighi di legge collegati a questi due sistemi di vendita;
- le promesse di guadagno il più delle volte non sono realistiche;
- non c'è la possibilità di comparazione diretta né di prezzo né di qualità con prodotti dello stesso tipo; l
- la pressione psicologica influenza le scelte dei consumatori: ci si sente ad esempio in obbligo nei confronti di chi ha organizzato il meeting di acquistare qualcosa;
- vengono sfruttati soprattutto i canali di amicizia e di parentela che, per possono portare i consumatori a non esercitare il diritto di recesso;
- il modo di reclutare nuovi partecipanti spesso è aggressivo e poco trasparente;
- la preparazione professionale ed il know-how dei venditori è spesso insufficiente.

Questo è un fatto particolarmente grave, quando si tratta della vendita di prodotti quali assicurazioni vita o forme di investimento. In questo caso un'insufficiente consulenza da parte del venditore può comportare gravi conseguenze economiche per i consumatori.

Quindi: In caso di investimenti i consumatori dovrebbero affidare i loro risparmi solamente ed esclusivamente a quei promotori che sono in possesso dell'apposita autorizzazione prevista per legge e sono inseriti nel relativo albo pubblico. In caso di strumenti finanziari consultate il sito internet della Banca d'Italia (www.bancaditalia.it) e dell'autorità italiana per la vigilanza dei mercati finanziari CONSOB (www.consob.it), mentre per i prodotti assicurativi consultate il sito dell'istituto per la vigilanza sulle assicurazioni IVASS (www.ivass.it).

Diritti ed obblighi per i nuovi aderenti ai sistemi di vendita diretta

Attenzione: Nel momento in cui decidete di aderire ad un sistema di vendita diretta a domicilio sappiate che la legge non vi considera più quale **consumatore**, bensì come venditore, con i relativi obblighi, anche di tipo fiscale.

1) Diritto di recesso

L'art. 4 della Legge n. 173/2005 attribuisce agli incaricati alla vendita diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione il diritto di recedere dall'incarico entro 10 giorni dalla stipula del contratto (che deve essere stato redatto in forma scritta). Il recesso si esercita tramite l'invio alla società di una lettera raccomandata con ricevuta di ritorno e non vi è l'obbligo di motivazione. In caso di recesso sarete tenuti a restituire a vostre spese i beni e i materiali informativi eventualmente acquistati; l'impresa a sua volta sarà tenuta a restituirvi, entro 30 giorni, le somme pagate. Il rimborso è subordinato all'integrità dei beni e dei materiali restituiti.

2) Autorizzazione e tesserino

Indipendentemente dal fatto che la persona venda direttamente dei prodotti o si limiti soltanto a promuovere beni o servizi del sistema, facendo semplicemente compilare un buono d'ordine o una richiesta di servizio su carta intestata al sistema, **deve essere in possesso del tesserino di riconoscimento** (obbligo previsto dal decreto legislativo n. 114/1998). Chi si adopera senza tesserino

rischia un'ammenda da 2.582,28 a 15.493,71 Euro.

Per ricevere il tesserino si deve redigere un'autocertificazione nella quale si attesta di possedere i requisiti richiesti dalla legge per il commercio, come ad esempio di non essere stato dichiarato fallito, oppure di non avere subito condanne penali per un delitto contro la pubblica amministrazione, ecc. La società deve depositare presso l'autorità competente la lista di tutti i propri incaricati in possesso del tesserino. L'autorità competente per la Provincia Autonoma di Bolzano è l'Ufficio di Polizia Amministrativa del Comune nel quale l'impresa ha la sede, mentre per il resto d'Italia è competente la Questura della Polizia di Stato del Comune in cui ha sede il sistema.

Il tesserino di riconoscimento deve essere numerato e rinnovato annualmente e deve contenere ex lege le seguenti informazioni:

- generalità e fotografia dell'incaricato;
- indicazione a stampa della sede della società e dei prodotti;
- nome del responsabile della ditta e firma dello stesso.

Il tesserino deve essere sempre esibito quando si effettuano operazioni di vendita e di promozione, come esibizione di cataloghi o prospetti.

3) L'obbligo di pagare le imposte sui compensi ricevuti:

Sia per la collaborazione **occasionale** come per quella **abituale** vanno osservati gli obblighi fiscali previsti dalla legge.

Vi consigliamo, pertanto, di interpellare un esperto in materia tributaria per evitare possibili problemi di tipo fiscale.