

## VENDITA A DOMICILIO – Le regole

Il lavoro dei venditori a domicilio ha una disciplina.

Di recente è intervenuta la legge 17 agosto 2005 n.173 per disciplinare la vendita diretta a domicilio. La normativa tocca anche il tema delle cosiddette vendite piramidali.

La legge in primo luogo fornisce una definizione dell'attività di vendita a domicilio, delimitando così il campo di applicazione della legge. All'articolo 1 punto a) che così stabilisce:

*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 ordinativi di 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 intrattenimento o di svago;*

Ne deriva la definizione del soggetto professionale che presta detta attività. E' precisato che esso può essere tanto lavoratore autonomo, quanto lavoratore dipendente. Si legge infatti al punto b):

*b) per "incaricato alla vendita diretta a domicilio", colui che, con o senza vincolo di subordinazione, promuove, direttamente o indirettamente, la raccolta di ordinativi di acquisto presso privati consumatori per conto di imprese esercenti la vendita diretta a domicilio;*

Naturalmente questa disposizione di legge non si applica ai soggetti la cui attività è già disciplinata da specifiche norme di legge e quindi stabilisce il comma 2 dell'articolo 1:

*2. Le disposizioni della presente legge, ad 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.*

L'attività del venditore a domicilio trova i vincoli delle vigenti disposizioni di legge in tema di commercializzazione di beni e servizi, come dispone l'articolo 2 (esercizio dell'attività di vendita diretta a domicilio) che così stabilisce:

*"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."*

Inoltre i lavoratori sia autonomi che subordinati addetti alla vendita a domicilio dovranno essere in possesso di precisi requisiti di legge con conseguente obbligo di esibizione di apposito tesserino di riconoscimento. Lo prevede l'articolo 3 comma 1 che così stabilisce:

*“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 medesimo decreto legislativo.”*

I successivi commi disciplinano invece il vero e proprio rapporto di lavoro dei soggetti che esercitano questa particolare attività. Si era già detto che il venditore a domicilio può assumere la figura di lavoratore autonomo o subordinato. L'articolo 3 ai successivi commi precisa meglio questi concetti, stabilendo che nel caso di attività di lavoro autonomo, l'attività di vendita può essere svolta *“ come oggetto di una obbligazione assunta con contratto di agenzia.”*

La norma così redatta più che integrare le disposizioni sul contratto di agenzia sembra collocata per evitare eventuali accenni di incompatibilità tra vendita a domicilio e contratto di agenzia.

Se infatti esaminiamo l'articolo 1 punto 1 notiamo la seguente definizione di vendita a domicilio:

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

La definizione del contratto nei suoi elementi essenziali e caratterizzanti è data dall'articolo 1742 codice civile nozione che apre l'apposito capo decimo.

*“Col contratto di agenzia una parte assume stabilmente l'incarico di promuovere, per conto dell'altra, verso retribuzione, la conclusione di contratti in una zona determinata”.*

Si tratta per entrambi i casi, seppure con modalità di luogo diverse, di un'attività di promozione alla stipula di un contratto svolta con stabilità.

Nulla però esclude che il venditore a domicilio possa anche operare come semplice lavoratore autonomo come previsto dal successivo punto 3 dell'articolo 3:

*“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.”*

Il concetto invece di attività di vendita a domicilio occasionale, è delimitato in maniera certa dal successivo comma 4 nei seguenti termini:

*“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, non superiore a 5.000 euro”.*

Per quanto invece riguarda la parte assicurativo – previdenziale, la legge richiama all'articolo 44 comma 2 del DLGS 269/2003 dove si prevede che:

*“2. A decorrere dal 1° gennaio 2004, ai fini della tutela previdenziale, i produttori di 3° e 4° gruppo di cui agli articoli 5 e 6 del contratto collettivo per la disciplina dei rapporti fra agenti e produttori di assicurazione del 25 maggio 1939 sono iscritti all'assicurazione obbligatoria per l'invalidità, la vecchiaia ed i superstiti degli esercenti attività commerciali. Nei confronti dei predetti soggetti non trova applicazione il livello minimo imponibile previsto ai fini del versamento dei contributi previdenziali dall' articolo 1, comma 3, della legge 2 agosto 1990, n. 233, e si applica, indipendentemente dall'anzianità contributiva posseduta, il sistema di calcolo contributivo di cui all' articolo 1 della legge 8 agosto 1995, n. 335. Gli stessi possono chiedere, entro sei mesi dalla data di entrata in vigore del presente decreto, di regolarizzare, al momento dell'iscrizione all'INPS, i contributi relativi a periodi durante i quali abbiano svolto l'attività di produttori di terzo e quarto gruppo, risultanti da atti aventi data certa, nel limite dei cinque anni precedenti il 1° gennaio 2004. L'importo dei predetti contributi è maggiorato di un interesse annuo in misura pari al tasso ufficiale di riferimento. Il pagamento può essere effettuato, a richiesta degli interessati, in rate mensili, non superiori a trentasei, con l'applicazione del tasso ufficiale di riferimento maggiorato di due punti. I contributi comunque versati da tali soggetti alla gestione commercianti rimangono acquisiti alla gestione stessa. A decorrere dal 1° gennaio 2004 i soggetti esercenti attività di lavoro autonomo occasionale e gli incaricati alle vendite a domicilio di cui all' articolo 19 del decreto legislativo 31 marzo 1998, n. 114, sono iscritti alla gestione separata di cui all' articolo 2, comma 26, della legge 8 agosto 1995, n. 335, solo qualora il reddito annuo derivante da dette attività sia superiore ad euro 5.000- Per il versamento del contributo da parte dei soggetti esercenti attività di lavoro autonomo occasionale si applicano le modalità ed i termini previsti per i collaboratori coordinati e continuativi iscritti alla predetta gestione.” separata.*

Nello specifico poi l'articolo 4 affronta la disciplina del rapporto di lavoro che intercorre tra l'impresa affidante e l'incaricato della vendita a domicilio. Questa disposizione di legge di seguito trascritta regola anche il compenso:

- 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 diretta a domicilio senza vincolo di subordinazione di cui all'articolo 3, comma 2, si applicano gli accordi economici collettivi di settore.*

Ad evitare abusi e favorire la certezza, soprattutto nei confronti dei venditori non dipendenti, sono imposti al contratto anche precisi vincoli di sostanza e di forma, come evidenziato al successivo comma 2 ed al successivo comma 3:

*“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 concludenti con relativa presa d'atto dell'impresa affidante, o revocato per iscritto tramite lettera raccomandata con avviso di ricevimento o altro mezzo idoneo. 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 affidante una comunicazione, a mezzo di lettera 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.*

Il successivo comma 4 si pone l'obiettivo di evitare abusi determinati dallo squilibrio di forza contrattuale tra le parti, stabilendo l'impossibilità di imporre obblighi di acquisto delle merci o di altri servizi a carico del venditore a domicilio. Vi si legge:

*"4. Nei confronti dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio non può essere stabilito alcun obbligo di acquisto:*

*a) di un qualsiasi ammontare di materiali o di beni commercializzati o distribuiti dall'impresa affidante, ad eccezione dei beni e dei materiali da dimostrazione strumentali alla sua attività che per tipologia e quantità sono assimilabili ad un campionario;*

*b) di servizi forniti, direttamente o indirettamente, dall'impresa affidante, non strettamente inerenti e necessari all'attività commerciale in questione, e comunque non proporzionati al volume dell'attività svolta.*

*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 affidante, il diritto di restituzione e, entro trenta giorni, alla rifusione del prezzo relativamente ai beni e ai materiali integri eventualmente posseduti in misura non inferiore al 90 per cento del costo originario.*

Il successivo comma 7 stabilisce obblighi e responsabilità del venditore a domicilio nei confronti dell'impresa affidante:

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

La regola posta dal successivo comma 8 esclude, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà per l'incaricato della vendita a domicilio di riscuotere il corrispettivo degli ordinativi di acquisto che abbiano avuto regolare esecuzione presso i privati consumatori nè di concedere sconti o dilazioni di pagamento.

Per quanto poi riguarda la figura del venditore a domicilio lavoratore autonomo, sia esso disciplinato o meno dal contratto di agenzia, il compenso deve essere stabilito a provvigione, come espressamente previsto dal successivo comma 9:

*“ 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. “*

La legge quindi con il successivo articolo 5 si occupa delle cosiddette forme di “vendita piramidale, e delle cosiddette catene di Sant'Antonio. E così stabilito il divieto delle strutture di vendita incentrate su incentivi economici dati esclusivamente dal reclutamento di nuovi soggetti. Si legge al comma 1:

*“1. Sono vietate la promozione e la realizzazione di attività e di strutture 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.”*

L'articolo 6 individua gli elementi presuntivi dai quali può desumersi la prova delle fattispecie proibite:

*“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 soggetto reclutato di acquistare dall'impresa organizzatrice, ovvero da altro componente la struttura, 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, nel caso di mancata o parzialmente 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.”*

Il testo di legge si conclude quindi all'articolo 7 con la previsione delle sanzioni per le violazioni di legge:

1. Salvo che il fatto costituisca più grave reato, chiunque promuove o realizza le attività o le strutture di vendita o le operazioni di cui all'articolo 5, anche promuovendo iniziative di carattere collettivo o inducendo uno o più soggetti ad aderire, associarsi o affiliarsi alle organizzazioni od operazioni di cui al medesimo articolo, 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 di cui all'articolo 36 del codice penale e della sua comunicazione alle associazioni dei consumatori e degli utenti rappresentative a livello nazionale.

3. All'impresa che non rispetti le disposizioni di cui all'articolo 4, commi 2, 3, 5, 6 e 9, si applica una sanzione amministrativa pecuniaria da 1.500 euro a 5.000 euro”.