

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

(testo approvato in via definitiva dalla Camera dei deputati il 26 luglio 2005)



(A cura di Fabrizio Perotti, VIP DHS Club dal 2001)

Si è ritenuto opportuno creare questa pagina per contribuire a fare chiarezza tra le tante persone che, non conoscendo ancora minimamente l'opportunità di lavoro offerta dal DHSC ai Privati, potrebbero inizialmente porsi delle domande circa la legittimità del lavoro stesso.

Più sotto, ogni singolo articolo del testo di legge in questione, verrà confrontato **con i fatti incontrovertibili che costituiscono la realtà** del DHSC.

Premessa:

- **Il DHSC (Discount Home Shoppers' Club, Inc.)** è una Società legittimamente costituita e presente sul mercato internazionale sin dal 1997, con Sede legale ed operativa negli Stati Uniti d'America, Paese in cui severe leggi in materia di tutela del consumatore, relativamente allo stesso argomento trattato in questa pagina, esistono già da parecchi anni.

Chi lo desidera può vedere il "Reliability Report" ([Rapporto di Affidabilità](#)) del DHS Club, emesso dal "Better Business Bureau", rispettato organismo indipendente americano che opera in difesa dei Consumatori, strettamente collegato alla Federal Trade Commission (<http://www.ftc.gov/ftc/consumer/home.html>), ente governativo americano che con grande autorevolezza, tutela sia i consumatori che le Aziende da qualsiasi tipo di pratica commerciale illegittima o fraudolenta.

- **Il DHSC** offre un'adesione gratuita ad un'organizzazione di consumatori per permettere di risparmiare tempo e denaro a chiunque lo desideri, acquistando presso le centinaia di aziende internazionali inserite all'interno del Centro Commerciale Online ClubShop Mall. I Membri che successivamente desiderassero abbonarsi ai Servizi Erogati dall'Azienda saranno liberi di farlo in qualsiasi momento. Dal 1997 ad oggi oltre 3 milioni di persone da tutto il mondo si sono iscritte al DHSC.

Per quanto riguarda il presente testo di legge, riteniamo che contribuisca sufficientemente a tutelare la nostra categoria sia in quanto consumatori sia in quanto Professionisti di Network Marketing serio ed innovativo.

Sicuramente si tratta di un positivo passo avanti anche in Italia e pensiamo che possa contribuire in futuro a far sparire migliaia di estemporanee iniziative poco serie e truffe varie che da sempre

danneggiano questo settore del marketing, dando di conseguenza maggior credibilità "certificata" a chi come il DHSC, continuerà ad operare seriamente nell'industria del Network Marketing di ultima generazione.

Anzi, crediamo che se non fosse per le lungaggini burocratiche che ciò inevitabilmente comporterebbe, il legislatore farebbe bene ad aggiungere al testo di legge, proprio una sorta di certificazione che tuteli le Aziende legittime presenti sul mercato e di conseguenza i consumatori che dovessero decidere un giorno di lavorare con esse.

Questo per evitare la contropartita negativa che questa legge probabilmente porterà con sé, poiché andrà a creare ancora maggior diffidenza nelle persone che, totalmente disinformate (o male informate) o confuse, avranno timore d'incappare in qualcuna delle sanzioni previste da questa legge e quindi, "a scampo di equivoci" preferiranno rinunciare ad iniziare la propria attività lavorativa in seno al DHS Club.

Un grosso danno per queste persone "poco attente" che si sarebbe forse potuto evitare con una legge più completa sotto questo punto di vista

Vediamo ora nel dettaglio i commenti ai vari articoli:

Articoli della Legge

Fatti e Realtà DHSC

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 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;
- 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, 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.

ART. 1.

a) Non applicabile al nostro caso poichè i Soci DHSC lavorano alla propria attività esclusivamente dal proprio domicilio, eventualmente presso aziende, ma assolutamente mai al domicilio del privato consumatore finale.

b) idem

c) idem

2. Non applicabile

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. 2.

1. Non applicabile per le stesse ragioni di cui sopra

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 medesimo decreto legislativo.

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, non superiore a 5.000 euro.

5. Resta ferma la disciplina previdenziale recata dall'articolo 44, comma 2, ultimo periodo, del decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.

ART. 3.

1. Non applicabile per le stesse ragioni di cui sopra
2. Idem
3. Idem
4. Idem (n.b.: indipendentemente da questa legge è sempre consigliabile per tutti i collaboratori DHSC, interpellare il proprio consulente fiscale in materia di dichiarazione dei redditi)
5. Idem (n.b.: indipendentemente da questa legge è sempre consigliabile per tutti i collaboratori DHSC, interpellare il proprio consulente in materia di previdenza)

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 diretta 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 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.
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.

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.

8. L'incaricato alla vendita diretta a domicilio non ha, salvo espressa autorizzazione scritta, la facoltà 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.

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.

ART. 4.

Relativo alla vendita diretta a domicilio quindi non applicabile al nostro caso. Però è bene notare come questo articolo, diretto a tutelare la persona, legittima ulteriormente il DHS Club specialmente per quanto riguarda i seguenti articoli:

2. [I Termini Ufficiali dell'accordo di collaborazione](#) per i nostri Membri VIP, includono ampiamente quando richiesto da questo comma.

3. [I Termini Ufficiali dell'accordo di collaborazione](#) per i nostri Membri VIP, includono ampiamente quando richiesto da questo comma. Da sottolineare che tutti i Soci e/o Collaboratori DHSC possono cancellare qualsiasi tipo di iscrizione fatta, direttamente e senza alcun preavviso, con effetto immediato e senza neanche la necessità di inviare una raccomandata. Inoltre per i servizi a pagamento, anzichè solo 10 giorni a disposizione, per venire rimborsato al 100% di qualsiasi quota pagata, è sufficiente che il Socio DHSC cancelli il suo abbonamento entro 30 giorni dalla sottoscrizione.

4. Con il DHSC nessuno ha alcun obbligo di acquisto. Però anche in questo caso è utile vedere come anche questo articolo a tutela della Persona, legittimi ulteriormente il DHSC, soprattutto per quanto riguarda I Soci che decidono di sottoscrivere l'abbonamento ai servizi di Business inclusi nel ClubAdvantage:

a) non esiste quest'obbligo nel DHSC

b) L'eventuale abbonamento ai servizi di Business "ClubAdvantage" che i soci possono decidere di sottoscrivere, è strettamente inerente all'attività commerciale svolta e ad uso esclusivo della stessa. Inoltre data l'esiguità della quota di abbonamento sia in assoluto che in rapporto all'elevato valore e contenuto tecnologico dei servizi erogati con l'abbonamento stesso, tali servizi rientrano ampiamente in quanto stabilito dal presente comma.

6. I Soci DHSC sono tutelati in maniera ancor maggiore rispetto a quanto stabilito da questo comma. Infatti oltre al normale diritto di recesso, hanno diritto al rimborso del 100% entro 72 ore dall'avvenuta cancellazione, di qualsiasi quota pagata.

7. Vale anche per i soci DHSC

8. Vale anche per i soci DHSC

9. Vale anche per i soci DHSC

ART. 5.

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

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.

ART. 5.

1. Il Lavoro dei collaboratori di Marketing DHSC è fondato su quanto appreso nel corso di formazione professionale incluso nell'abbonamento ClubAdvantage, il cui unico scopo è quello di consentire a tutti i soci abbonati, di ottenere nel corso del tempo, direttamente o attraverso altri componenti la struttura, i massimi risultati di vendita relativamente a tutti i prodotti e servizi offerti dalle centinaia di Aziende partners del DHSC e dal DHSC stesso.

2. Non applicabile al DHSC, la cui iscrizione come soci è completamente gratuita e libera da vincoli.

ART. 6.
(*Elementi presuntivi*)

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.

ART. 6.

- a) I soci DHSC oltre a non avere assolutamente alcun obbligo di acquisto beneficiano della garanzia incondizionata "30 giorni soddisfatti o rimborsati". Quindi ancora una volta vengono tutelati in maniera ancora maggiore di quanto richiesto dalla legge.
- b) Al socio DHSC non è assolutamente richiesta alcuna somma di denaro o altro per potersi iscrivere. Anche il Socio che avesse sottoscritto l'abbonamento ai servizi ClubAdvantage e che dovesse decidere di cancellare l'abbonamento stesso, può ritornare alla condizione precedente di socio, senza dover pagare nulla.
- c) Come già ampiamente spiegato non esiste alcun obbligo di questo o altro tipo.

ART. 7.
(*Sanzioni*)

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.

ART. 7.

Alla luce dei fatti sopra esposti e facilmente verificabili da chiunque in qualsiasi momento, è evidente che per quanto riguarda l'aspetto legale i soci DHSC possono essere certi di essere parte di un'organizzazione assolutamente legittima, integra, onesta e trasparente.

Le giuste sanzioni incluse nel presente testo di legge, si ritiene vadano a maggior tutela non solo del consumatore, ma anche di chi da anni opera sul mercato rispettando non solo la legge, ma soprattutto la dignità, i sogni e le ambizioni di milioni di persone in tutto il mondo, offrendo una concreta opportunità di lavoro serio, remunerativo e fruibile da tutti, nessuno escluso.