

Direct Selling

Il parere dell'esperto

Gabriele Labombarda

Partner e IBC Director Bernoni Grant Thornton

La vendita diretta in Italia è un settore in continua crescita: nel 2019 ha ottenuto un incremento record del 51% in termini di quantità di prodotti distribuiti dalle 265 società attive. La vendita diretta cresce sempre di più anche e soprattutto grazie alla dedizione quotidiana della figura centrale in questo mercato, ovvero quella dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio. Il binomio esistente tra società ed incaricato alle vendite definisce il successo di una iniziativa di vendita diretta. La base è avere un buon prodotto, riconoscibile e appetibile sul mercato. Un prodotto da solo, tuttavia, non è sufficiente a dare buon esito ad una iniziativa...

continua all'interno

Overview

Direct Selling: le peculiarità italiane

Il *direct selling* rappresenta in Europa un settore in espansione nell'ambito del commercio al dettaglio effettuato al di fuori di negozi. Il volume delle vendite dirette ha registrato una crescita costante negli ultimi anni. L'Italia è uno dei principali mercati di *direct selling* al mondo, sia per dimensioni che per dati di crescita. Il quadro normativo è chiaro e stabile: con la legge del 2005...

continua all'interno

Approfondimento

Le peculiarità italiane: tre aspetti principali

Il peculiare schema di *direct selling* italiano comporta particolari aspetti:

- a) legali;
- b) fiscali; e
- c) previdenziali.

Questi tre aspetti hanno effetti sia sulla Società sia sui venditori...

continua all'interno

Case History

Sono le testimonianze dei nostri clienti a costituire la parte più importante del nostro lavoro. Perché è grazie al confronto ed allo scambio di idee che si riescono a raggiungere risultati concreti. E così è stato per **Adele Pastore - General Manager di Synergy WorldWide Italy Srl**, che si è affidata a noi per la gestione dei processi di esternalizzazione legati alla vendita diretta...

continua all'interno



Overview

Direct Selling: le peculiarità italiane

Il *direct selling* rappresenta in Europa un settore in espansione nell'ambito del commercio al dettaglio effettuato al di fuori di negozi. Il volume delle vendite dirette ha registrato una crescita costante negli ultimi anni.

L'Italia è uno dei principali mercati di *direct selling* al mondo, sia per dimensioni che per dati di crescita.

Il quadro normativo è chiaro e stabile: con la legge del 2005 che ha regolamentato il *direct selling* (Legge 173 del 17 agosto 2005) istituendo un contratto speciale per gli intermediari, le imposte sul reddito sono prelevate alla fonte. C'è inoltre una soglia di reddito che indica chiaramente la differenza tra gli intermediari professionali e quelli occasionali insieme a severe disposizioni contro gli schemi piramidali e contro ingiustificate indicazioni nutrizionali e sulla salute - *Health Claims*.

Background

Si sottolinea che uno schema distributivo tradizionale come quello mostrato di seguito può essere legalmente applicato in Italia. Tuttavia, dato che non sono previsti regimi speciali per la distribuzione, uno schema tradizionale potrebbe incidere in modo rilevante sul guadagno del distributore, in

Comprendere le diverse regolamentazioni è importante, ma individuare lo stile comunicativo per ogni Paese lo è altrettanto. Le imprese di maggior successo infatti sono quelle che studiano gli aspetti della cultura locale prima di istituire le loro operazioni.

Il presente documento fornisce una panoramica delle misure più importanti che caratterizzano il mercato del *direct selling* italiano, in particolare con riferimento al ruolo chiave degli incaricati alla vendita diretta a domicilio.

Infatti, secondo la legislazione italiana i distributori in Italia non sono "venditori diretti" ma sono chiamati "incaricati", una specifica categoria di intermediari. In particolare, un incaricato è un intermediario che non sta acquistando un bene per rivenderlo, ma al contrario, presenta l'impresa venditrice al consumatore e guadagna una commissione su questa attività.

Tale sistema, basato su una vendita singola invece che su due, rende l'Italia diversa da molti altri Paesi.

quanto si applicherebbero le imposte ordinarie, decisamente più elevate, e dovrebbero essere adempiute numerose e costose formalità a livello individuale.

Per tale ragione, il settore del *direct selling* in Italia opera prevalentemente secondo lo schema "semplificato".



Sistemi di vendita

Direct selling tradizionale

Il guadagno dell'incaricato è un margine di distribuzione (e.g. se il prezzo all'ingrosso è 80\$ e il prezzo al dettaglio è 100\$: il margine di distribuzione è pari a $100\$ - 80\$ = 20\$$).



Direct selling italiano

Il guadagno dell'incaricato è una commissione di intermediazione (e.g. l'incaricato riceve una commissione di 20\$ per aver mediato la vendita di un prodotto al prezzo al dettaglio di 100\$).





Il parere dell'esperto

Gabriele Labombarda

Partner e IBC Director di Bernoni Grant Thornton

La vendita diretta in Italia è un settore in continua crescita: nel 2019 ha ottenuto un incremento record del 51% in termini di quantità di prodotti distribuiti dalle 265 società attive.

La vendita diretta cresce sempre di più anche e soprattutto grazie alla dedizione quotidiana della figura centrale in questo mercato, ovvero quella dell'incaricato alla vendita diretta a domicilio.

Il binomio esistente tra società ed incaricato alle vendite definisce il successo di una iniziativa di vendita diretta. La base è avere un buon prodotto, riconoscibile e appetibile sul mercato. Un prodotto da solo, tuttavia, non è sufficiente a dare buon esito ad una iniziativa di *network marketing*.

Come dice la parola stessa, *network* appunto, occorrono persone che abbiano spiccate doti relazionali, le quali, una volta poste al servizio della società e del prodotto da commercializzare, da un lato, della gestione di una organizzazione commerciale costituita da incaricati, dall'altro, possano dare luogo a sinergie eccezionali.

Un buon incaricato non solo è in grado di sottolineare le virtù di un prodotto, ma anche di consigliare la società incaricante su come modificare quel prodotto per renderlo adatto,



o ancor più adatto, al mercato di riferimento, fornire suggerimenti su quali altri prodotti commercializzare, sulle politiche di *marketing* da adottare, etc.

Un buon incaricato, soprattutto, è in grado di organizzare al meglio il lavoro di una organizzazione complessa fatta da individui, i quali, ove opportunamente stimolati, ognuno secondo le proprie caratteristiche e aspirazioni, agiscono in modo coordinato per raggiungere un obiettivo comune. Quando le due capacità si incontrano, si riscontra un caso di successo. Tuttavia, quello della vendita diretta è anche un mercato insidioso, che risente ancora della diffidenza causata da aziende che, in passato, hanno operato avvalendosi di meccanismi fraudolenti riconducibili al concetto di vendita piramidale.



Come si distingue la vendita diretta dalla vendita piramidale?

La vendita diretta è una forma di vendita al dettaglio che si svolge tramite la raccolta di ordini di acquisto effettuata presso il luogo in cui si trova il consumatore.

Questa attività avviene tramite incaricati che, con o senza l'esistenza di un vincolo di subordinazione con l'impresa che svolge l'attività commerciale, promuovono la raccolta di ordini di acquisto presso l'utente finale. Mentre nel caso della vendita diretta il guadagno dell'incaricato è funzionalmente dipendente dalla intermediazione diretta o indiretta dei prodotti e dei servizi della società, nel sistema piramidale il guadagno passa attraverso il reclutamento di nuovi soggetti, ai quali sono richiesti investimenti iniziali spesso assai ingenti a titolo di quota di accesso o di acquisto di materiali, beni o servizi. In una struttura piramidale, la possibilità di guadagno deriva dal puro e semplice reclutamento di altre persone, senza la necessità di effettuare vendite di beni o servizi (anche se, usualmente, dette vendite sono poste in essere al fine di rendere meno evidente la piramidalità dello schema): questo sistema di vendita in Italia è vietato secondo la legge n. 173 del 17 agosto 2005 sulle vendite dirette a domicilio e sulla tutela del consumatore dalle forme di vendita piramidali.

La norma speciale prevede pesanti sanzioni: salvo che il fatto costituisca un reato più grave (ad es. truffa), chiunque promuova, organizzi o semplicemente prenda parte a questo genere di attività, è 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 anche sanzioni amministrative e/o interdittive.

Come organizzarsi al meglio?

Il successo della vendita diretta in Italia è sicuramente legato alla flessibilità organizzativa che essa consente.

Le strategie di *marketing* tradizionali, ormai caratterizzate da alti livelli di concorrenza, non risultano più efficaci: è, dunque, necessario trovare modalità alternative e nuovi canali di vendita che aiutino le aziende a coinvolgere il consumatore efficacemente.

Proprio per questo motivo, oltre che per la propria natura di flessibilità e capacità di adattarsi al contesto senza il sostenimento di costi fissi (quali, al contrario, necessiterebbe la creazione di una rete di vendita tradizionale) i vari sistemi di vendita a domicilio hanno conosciuto un notevole successo e un ampliamento sempre crescente soprattutto per quelle aziende che hanno saputo sfruttare e adottare questo sistema a proprio vantaggio. Tuttavia, in molti casi manca ancora una adeguata conoscenza della regolamentazione specifica così come delle interpretazioni del Garante e si finisce, rischiando, per fare riferimento alla normativa commerciale generica. In questo contesto, l'intervento di un consulente competente e qualificato, esperto nelle logiche di costruzione di un piano compensi e in grado di padroneggiare le complesse normative fiscali, contributive,



regolatorie specifiche del settore è di fondamentale importanza al fine di non incorrere in rischi evitabili e di organizzare in modo efficace ed efficiente l'iniziativa di vendita diretta.

In Grant Thornton abbiamo una esperienza ultradecennale di settore e possiamo assistervi, tra l'altro, nella revisione del *compensation plan* e delle politiche di remunerazione, nella gestione automatizzata ed integrata dei cicli di vendita

e commissionali, nella massimizzazione della efficienza fiscale per il Gruppo di cui la società è parte, nella gestione dell'organizzazione secondo le *best practice* di settore, nella *compliance* normativa, fiscale, regolatoria e procedurale (e.g. *Privacy, Health Claims, D.Lgs. 231/2011*) a mezzo di specialisti d'area che lavorano in squadra per assicurare al cliente un approccio interdisciplinare integrato.

GET CONNECTED !

Follow us on

LinkedIn

YouTube



Instagram



Case History

Adele Pastore

General manager di Synergy WorldWide Italy S.r.l.

Sono le testimonianze dei nostri clienti a costituire la parte più importante del nostro lavoro. Perché è grazie al confronto ed allo scambio di idee che si riescono a raggiungere risultati concreti. E così è stato per **Adele Pastore – General Manager di Synergy WorldWide Italy Srl**, che si è affidata a noi per la gestione dei processi di esternalizzazione legati alla vendita diretta:

“Il team di Grant Thornton ci ha aiutato a dar vita ad un processo completamente automatico per la “galassia” dei nostri venditori. Fin dall’inizio, hanno ascoltato le nostre esigenze ed insieme abbiamo costruito un innovativo sistema automatico che includeva la generazione di fatture, la gestione automatica dei calcoli delle imposte e della previdenza sociale, fino alla compliance con i nuovi requisiti di fatturazione elettronica, che i miei colleghi statunitensi hanno trovato molto semplice da utilizzare”.

Spesso a fare la differenza è l’attenzione con la quale si risponde ai bisogni del cliente. Il nostro approccio parte dal presupposto che non basta offrire un servizio efficiente, bisogna essere in grado di andare oltre, allargare gli orizzonti ed accompagnare i nostri clienti lì dove nemmeno loro pensavano di poter arrivare.

“Mi è piaciuta la proattività del team e la flessibilità nel creare strumenti personalizzati per le nostre esigenze, spesso anticipando quali sarebbero state le nostre necessità. In questo momento sono a lavoro su un altro progetto che sono sicura ci porterà ad ottenere ulteriori benefici”.



Approfondimento

Le peculiarità italiane: tre aspetti principali

Il peculiare schema di *direct selling* italiano comporta particolari aspetti:

- a) legali;
- b) fiscali; e
- c) previdenziali.

Questi tre aspetti hanno effetti sia sulla Società sia sugli incaricati.

Aspetti legali

1. Definizioni - L'articolo 1 della Legge che disciplina il *direct selling* in Italia, prevede che:

- per “vendita diretta a domicilio” si intende 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;
- per “incaricato alla vendita diretta a domicilio” si intende 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;

- per “impresa” o “imprese” si intende l'impresa o le imprese esercenti la vendita diretta a domicilio di cui al primo punto).

2. Requisiti dell'impresa che svolge

attività di vendita diretta a domicilio - Ai sensi dell'articolo 19 del Decreto Legislativo n. 114 del 31 marzo 1998:

- la vendita al dettaglio presso il domicilio dei consumatori è soggetta a preventiva comunicazione al comune nel quale l'esercente ha la sede legale;
- nella dichiarazione di inizio attività deve essere dichiarato il settore merceologico in cui opera la Società (e.g. prodotti alimentari, integratori alimentari, cosmetici, o altro), il possesso dei requisiti professionali specifici da parte del legale rappresentante della Società;
- l'attività può essere iniziata decorsi trenta giorni dalla comunicazione summenzionata;
- il soggetto che intende avvalersi di incaricati per l'esercizio dell'attività, ne comunica l'elenco all'autorità di pubblica sicurezza del luogo nel quale ha avviato l'attività e risponde agli effetti civili dell'attività dei medesimi;
- l'impresa risponde agli effetti civili dell'attività degli incaricati;
- gli incaricati devono essere in possesso dei requisiti di onorabilità prescritti per l'esercizio dell'attività di vendita (i.e. non devono aver riportato una condanna per un reato);
- l'impresa rilascia un tesserino di riconoscimento propri incaricati. Detto



tesserino deve essere ritirato nel caso in cui l'incaricato non sia più in possesso dei requisiti di cui sopra;

- il tesserino di riconoscimento deve essere numerato e aggiornato annualmente, deve contenere le generalità e la fotografia dell'incaricato;
- il tesserino di riconoscimento deve contenere l'indicazione della sede e dei prodotti oggetto dell'attività dell'impresa, nonché del nome del responsabile dell'impresa stessa, e la firma di quest'ultimo;
- il tesserino deve essere esposto in modo visibile durante le operazioni di vendita.

3. Rapporti tra l'impresa e gli incaricati -

L'attività di intermediazione di vendita può essere svolta secondo le seguenti modalità:

- **contratti di lavoro subordinato** stipulato tra gli incaricati e l'impresa. In questo caso, si applicano le disposizioni vigenti per i rapporti di lavoro subordinato;
- **contratti di agenzia** tra l'impresa e gli incaricati che svolgono questa attività abitualmente. In questo caso si applicano le norme vigenti per i rapporti di agenzia;
- **incaricati** che svolgono l'attività in maniera abituale, (reddito annuo degli incaricati oltre € 5.000) o occasionale (reddito annuo degli incaricati non superiore a € 5.000). Da un punto di vista fiscale e previdenziale, gli incaricati (abituale o occasionali) sono soggetti a specifici regimi delineati nel paragrafo di seguito.

Si evidenzia che l'impresa è tenuta al rispetto dei requisiti di cui al paragrafo 2 indipendentemente dal tipo di rapporto esistente tra gli incaricati e l'impresa stessa.

4. Formalità da rispettare per assumere un incaricato -

L'incaricato deve essere ingaggiato per iscritto e l'incarico può essere liberamente rinunciato in qualsiasi momento senza ulteriori obblighi. L'incarico scritto deve indicare che:

- non sono previsti ulteriori obblighi nel caso in cui l'incaricato receda dall'incarico, eccetto l'invio all'impresa affidante di una comunicazione, a mezzo di lettera raccomandata con avviso di ricevimento;
- in caso di recesso, l'incaricato è tenuto a restituire, a sua cura e spese, i beni e i materiali da dimostrazione eventualmente forniti dall'impresa;
- 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;
- si rispettino gli obblighi di legge riportati al paragrafo 5 di seguito;
- l'incaricato deve attenersi alle modalità e alle condizioni generali di vendita stabilite dall'impresa affidante;
- salvo espressa autorizzazione scritta, l'incaricato non ha la facoltà di riscuotere il corrispettivo degli ordinativi di acquisto presso i privati consumatori né di concedere sconti o dilazioni di pagamento;



- il compenso dell'incaricato è costituito dalle provvigioni sugli affari che sono stati accettati e hanno avuto regolare esecuzione;
- la misura delle provvigioni e le modalità di corresponsione devono essere stabilite per iscritto.

Il mancato adempimento delle formalità richieste comporta l'applicazione di sanzioni amministrative (paragrafo 6).

5. Vincoli di legge - La legge italiana prevede che l'impresa non può obbligare l'incaricato ad acquistare:

- a) 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) 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.

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

Altre restrizioni concernenti gli incaricati da tenere in considerazione sono indicate all'articolo 5 della Legge n. 173/2005. Questo, infatti, prevede espressamente che 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 (incaricati) piuttosto che sulla loro capacità di vendere o promuovere la vendita di beni o servizi determinati direttamente o attraverso altri componenti della struttura. È vietata, altresì, la promozione o l'organizzazione di tutte quelle operazioni 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.

6. Sanzioni - Salvo che il fatto costituisca più grave reato, chiunque promuove o realizza le attività o le strutture di vendita o le operazioni considerate piramidali di cui al paragrafo 5, è punito con l'arresto da sei mesi ad un anno o con l'ammenda da 100.000 euro a 600.000 euro. Il mancato rispetto delle disposizioni di cui al paragrafo 4 comporta l'applicazione di una sanzione amministrativa pecuniaria da 1.500 euro a 5.000 euro.



Aspetti fiscali e previdenziali

Presupposti

L'aspetto principale da valutare con attenzione al fine di applicare il corretto regime fiscale e previdenziale per gli incaricati è fornito dall'articolo 3 della Legge n. 173 del 17 agosto 2005.

Il summenzionato articolo prevede chiaramente che l'attività svolta dagli incaricati sia di carattere occasionale sino al conseguimento di un reddito annuo, derivante da tale attività, non superiore a 5.000 euro.

Considerato quanto sopra, al fine di applicare il regime corretto, sia dal punto di vista fiscale (imposte dirette e indirette) che previdenziale, gli incaricati che conseguono un reddito netto inferiore alla soglia dei 5.000 euro devono essere distinti dagli altri.

A tale riguardo, si considera che un incaricato raggiunga la soglia dei 5.000 euro se riceve commissioni per un importo complessivo pari a 6.410 euro (lordi).

Difatti, ai sensi dell'articolo 25-bis del DPR n. 600/1972, il reddito degli incaricati si calcola applicando una ritenuta del 22% dell'ammontare delle provvigioni ricevute.

Pertanto, gli incaricati si considerano:

- **occasionalisti:** se il reddito non supera la soglia dei 5.000 euro (equivalente a provvigioni totali non superiori a 6.410 euro);
- **abituali:** se il reddito supera la soglia dei 5.000 euro (equivalente a provvigioni totali superiori a 6.410 euro).

Incaricati occasionali

Imposte dirette: le provvigioni ricevute dagli incaricati non sono cumulabili con altri possibili redditi ottenuti durante l'anno. Inoltre, le provvigioni ricevute non devono essere incluse nella dichiarazione dei redditi degli incaricati. Le provvigioni che un incaricato riceve a fronte della sua attività di vendita diretta sono soggette a ritenuta alla fonte, applicata nella misura del 23% sul 78% delle provvigioni ricevute, secondo le disposizioni dell'articolo 25-bis del DPR n. 600 del 29 settembre 1973. L'impresa, in qualità di sostituto d'imposta, è responsabile dell'applicazione della ritenuta agli incaricati e del versamento del relativo importo all'Amministrazione Finanziaria per conto degli incaricati stessi, che ricevono quindi una provvigione al netto delle imposte.

Imposte indirette - IVA: i venditori occasionali non sono considerati soggetti passivi ai fini IVA e non sono tenuti all'apertura di una Partita IVA. Quando la vendita diretta a domicilio è svolta in modo occasionale, non è richiesta alcuna registrazione ai fini IVA. Questo significa che al di sotto della soglia dei 5.000 euro di reddito annuo non è applicata l'IVA sulle provvigioni. Il superamento della soglia dei 5.000 euro implica per gli incaricati l'obbligo di registrazione ai fini IVA. Una volta registrati ai fini IVA, gli incaricati rimangono soggetti passivi IVA per tutti gli anni successivi e pertanto le provvigioni saranno sempre soggette a IVA (aliquota ordinaria del 22%).



Contributi previdenziali: non sono tenuti al versamento dei contributi previdenziali quegli incaricati il cui reddito annuo non supera la soglia dei 5.000 euro.

In particolare, l'articolo 44 del decreto-legge n. 269 del 30 settembre 2003 specifica che gli addetti alla vendita diretta a domicilio sono tenuti al versamento dei contributi previdenziali solo se il loro reddito annuo derivante da detta attività di vendita è superiore a 5.000 euro. A differenza di quanto previsto ai fini IVA, la soglia di cui sopra si applica di anno in anno. Questo significa che per ogni anno i primi 5.000 euro sono esenti da contributi.

Incaricati abituali

Imposte dirette: anche nel caso di incaricati abituali, le provvigioni ricevute non sono cumulabili con redditi di altra origine. Anche in questo caso, le provvigioni ricevute dagli incaricati non devono essere incluse nella dichiarazione dei redditi annuale.

Come previsto per i venditori occasionali, ai sensi dell'articolo 25-bis del DPR n. 600 del 29 settembre 1973, anche le provvigioni ricevute dai incaricati abituali per l'attività di vendita diretta sono soggette a ritenuta alla fonte, che si applica nella misura del 23% sul 78% delle provvigioni ricevute.

Nello stesso modo, l'impresa, in qualità di sostituto d'imposta, è responsabile dell'applicazione della ritenuta all'incaricato e al versamento del relativo importo all'Amministrazione Finanziaria.

Imposte indirette - IVA: Se l'attività degli incaricati supera la soglia di reddito annuo di 5.000 euro (i.e. quando le provvigioni ricevute superano 6.410 euro), la stessa diventa rilevante ai fini IVA. L'incaricato diventa un soggetto passivo di IVA sin dalla prima operazione che implica il superamento della soglia dei 5.000 euro. Quando questo succede, l'incaricato è tenuto alla registrazione ai fini IVA ai sensi dell'articolo 35 del DPR n. 633 del 26 ottobre 1972 (Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto) e deve attenersi agli obblighi di legge.

Contributi previdenziali: quando supera la soglia dei 5.000 euro, l'incaricato è tenuto al versamento di contributi previdenziali. Ai sensi dell'articolo 44 del decreto-legge n. 269/2003, gli incaricati il cui reddito annuo supera la soglia dei 5.000 euro devono iscriversi alla Gestione Separata INPS a partire dalla prima operazione che implica il superamento della soglia dei 5.000 euro. A differenza di quanto previsto ai fini IVA, la soglia di cui sopra si applica di anno in anno. Questo significa che per ogni anno i primi 5.000 euro di provvigioni nette sono esenti da contributi previdenziali.

A partire dal 1 gennaio 2018, i contributi previdenziali sono dovuti nella misura del 33,72% per le persone fisiche che non sono iscritte ad altre gestioni previdenziali e del 24% per le persone che invece sono iscritte ad altre gestioni previdenziali (e.g. dipendenti, pensionati, etc.).



I contributi previdenziali, calcolati applicando il 33,72% sulla quota di reddito degli incaricati che supera la soglia dei 5.000 euro netti, sono versati come segue:

- per 1/3 dall'incaricato;
- per 2/3 dall'impresa.

Non vengono calcolati contributi su un reddito annuo maggiore di 103,055 euro (i.e. massimale contributivo). L'impresa è tenuta all'applicazione di una ritenuta pari a 1/3 della contribuzione totale dovuta dall'incaricato e al versamento dell'intero ammontare dei contributi (i.e. 1/3 + 2/3) all'INPS, in qualità di sostituto d'imposta. L'incaricato è responsabile della propria registrazione all'INPS.

Conclusioni

Considerate le severe disposizioni della legge italiana riguardanti gli incaricati e la loro attività di *direct selling*, nel caso in cui l'impresa decida di svolgere la propria attività in Italia, suggeriamo di costituire una controllata in Italia.

Come menzionato sopra, un'impresa che svolge attività di *direct selling* in Italia attraverso degli incaricati, è tenuta a:

- presentare una comunicazione al comune nel quale ha la propria sede legale;
- presentare una comunicazione presso l'ente previdenziale nella città/area in cui ha la propria sede legale, per ciascun incaricato ingaggiato;
- rilasciare un tesserino di riconoscimento ad ogni incaricato;
- ingaggiare gli incaricati per iscritto;
- agire in qualità di sostituto d'imposta ai fini fiscali e previdenziali, applicando le opportune formalità brevemente illustrate nel presente documento.

Inoltre, è tenuta ad:

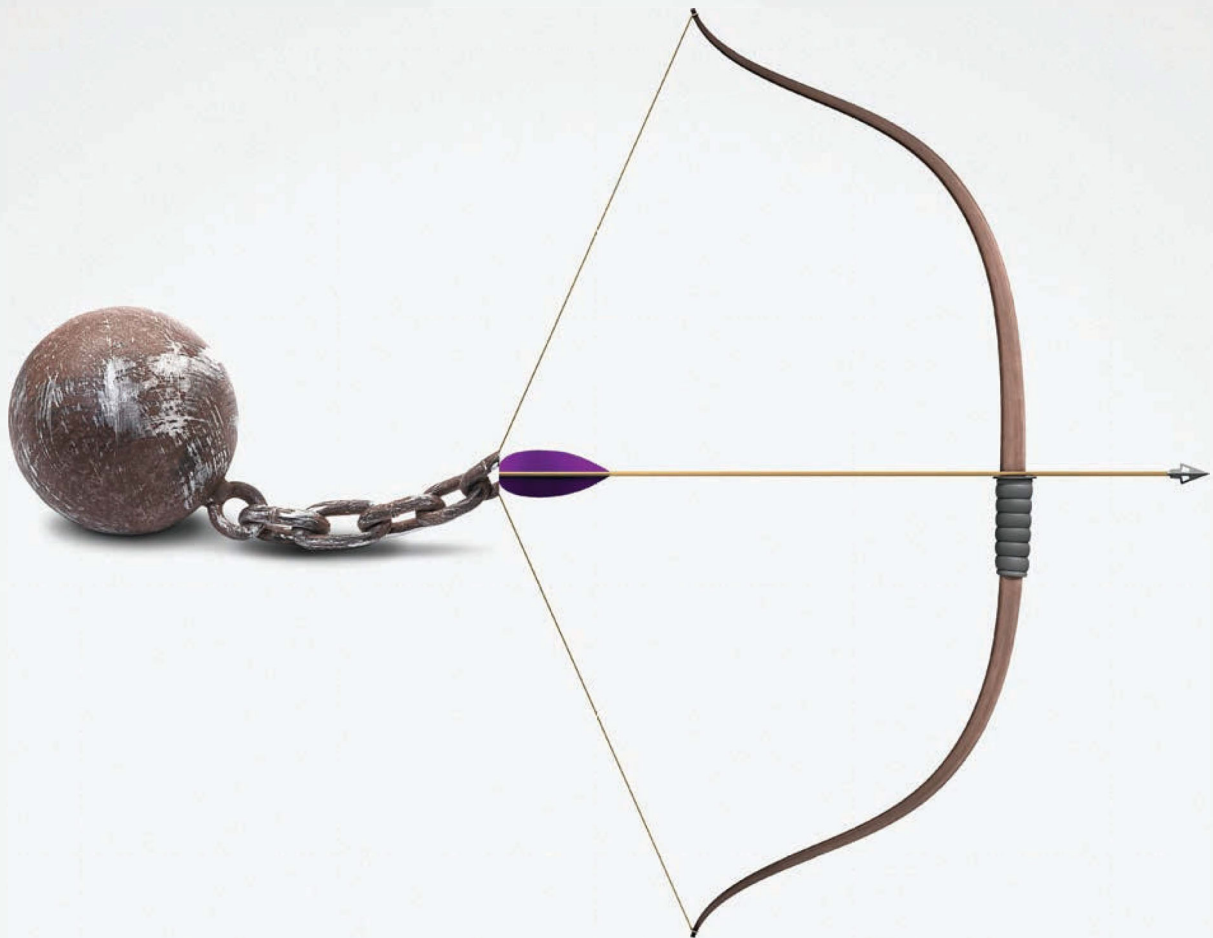
- assicurarsi che il proprio piano dei compensi e le proprie politiche e le procedure retributive siano compatibili con i requisiti e le interpretazioni locali (per evitare problematiche rilevanti quali l'applicazione di sanzioni per inadempienza o interdizioni d parte dell'autorità *antitrust*);
- adempiere alle norme UE (e.g. sull'applicazione degli "health claims", sul GDPR - *General Data Protection Regulation*, sull'HACCP - *Hazard Analysis Critical Control Point*, etc.).

TopHic è stato redatto a cura dei professionisti delle *member firm* italiane di Grant Thornton International Ltd.

Per ogni richiesta di ulteriore dettaglio sulle informazioni riportate e in generale su ogni altro argomento connesso, contattate redazione@it.gt.com. Un professionista di Grant Thornton sarà lieto di approfondire con Voi quanto esposto nella *newsletter*.

STATUS QUO HOLDS YOU BACK.

Audit | Tax | Advisory



Status Go™

PROPELS YOU FORWARD.

Ready to focus your energy on
tomorrow's opportunities?

Welcome to Status Go.

ria-granthonornton.it | bgt-granthonornton.it



Grant Thornton | An instinct for growth™

©2020 Bernoni & Partners (Bernoni Grant Thornton) and Ria Grant Thornton SpA. All rights reserved.

Grant Thornton' refers to the brand under which the Grant Thornton member firms provide assurance, tax and advisory services to their clients and/or refers to one or more member firms, as the context requires. 'GTIL' refers to Grant Thornton International Ltd (GTIL). Bernoni & Partners (Bernoni Grant Thornton) and Ria Grant Thornton SpA are both member firms of Grant Thornton International Ltd (GTIL). GTIL and each member firm of GTIL is a separate legal entity. GTIL is a non-practicing, international umbrella entity organised as a private company limited by guarantee incorporated in England and Wales. GTIL does not deliver services in its own name or at all. Services are delivered by the member firms. GTIL and its member firms are not agents of, and do not obligate, one another and are not liable for one another's acts or omissions. The name 'Grant Thornton', the Grant Thornton logo, including the Mobius symbol/device, and 'Instinct for Growth' are trademarks of GTIL. All copyright is owned by GTIL, including the copyright in the Grant Thornton logo; all rights are reserved.