

Multilevel marketing: i compensi dell'incaricato in posizione apicale, tratti quasi per intero dalle provvigioni indirette sulle vendite della rete, sono reddito d'impresa e restano fuori dal regime della ritenuta a titolo d'imposta dell'art. 25-bis, comma 6, del d.P.R. n. 600 del 1973, ma il contrasto fra i giudici di merito esclude le sanzioni

I compensi dell'incaricato in posizione apicale in una struttura di multilevel marketing, tratti per circa il 99 per cento dalle provvigioni indirette sulle vendite della rete, sono reddito d'impresa e non rientrano nella ritenuta a titolo d'imposta dell'art. 25-bis, comma 6, del d.P.R. n. 600 del 1973: la percentuale è indice della natura dell'attività, non soglia. Il contrasto fra i giudici di merito esclude però le sanzioni.

PROVVEDIMENTO	Corte di giustizia tributaria di secondo grado della Toscana, sez. 1, sentenza 16 luglio 2026, n. 822
DECISIONE	Appello dell'Ufficio accolto in parte · avviso confermato con deduzione dei contributi previdenziali per 7.625,92 euro · sanzioni non applicabili · esito favorevole all'Ufficio sull'imposta, al contribuente sulle sanzioni · spese di entrambi i gradi compensate
OGGETTO	Avviso di accertamento IRPEF 2017 · compensi di un incaricato alle vendite a domicilio in una struttura di multilevel marketing · maggior imponibile di 204.265,45 euro

1. MASSIMA

In tema di imposte sui redditi, il regime dell'art. 25-bis, comma 6, del d.P.R. n. 600 del 1973, che per gli incaricati alle vendite a domicilio prevede una ritenuta a titolo d'imposta sulle provvigioni ridotte del 22 per cento, presuppone l'effettivo e prevalente esercizio della raccolta di ordinativi presso il consumatore finale. L'espressione «direttamente o indirettamente» dell'art. 1, comma 1, lett. b), della legge n. 173 del 2005 non comprende chi, in posizione apicale in una struttura di multilevel marketing, tragga la quasi totalità dei compensi dal reclutamento, dalla formazione e dal coordinamento della rete e dalle provvigioni indirette: tali proventi sono reddito d'impresa ai sensi dell'art. 55 del TUIR, anche se la struttura è lecita.

Il contrasto fra i giudici di merito, in assenza di un consolidato indirizzo della Corte di cassazione, integra l'obiettiva incertezza normativa che esclude le sanzioni, ferma la debenza dell'imposta e degli interessi.

2. RIFERIMENTI NORMATIVI

Articoli 25-bis, comma 6, e 32 del d.P.R. 29 settembre 1973, n. 600; articolo 55 del d.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917; articolo 19 del d.lgs. 31 marzo 1998, n. 114; articoli 1, comma 1, lettere a) e b), e 5 della legge 17 agosto 2005, n. 173; articolo 8 del d.lgs. 31 dicembre 1992, n. 546; articolo 6, comma 2, del d.lgs. 18 dicembre 1997, n. 472; articolo 10, comma 3, della legge 27 luglio 2000, n. 212.

3. FATTO E DECISIONE

L'Ufficio notificava a un incaricato alle vendite a domicilio di una società operante con una struttura di multilevel marketing un avviso di accertamento IRPEF per il 2017: disconosciuto il regime dell'art. 25-bis, comma 6, riqualificava il rapporto come agenzia di commercio e assoggettava a imposizione ordinaria il reddito d'impresa, per un maggior imponibile complessivo di 204.265,45 euro. Dei

202.104,90 euro corrisposti dalla mandante, 200.015,45 euro derivavano dalle provvigioni indirette legate alla posizione apicale di Senior Manager. L'atto recuperava anche versamenti bancari per 4.250,00 euro e redditi fondiari non dichiarati per 396,00 euro. Il primo giudice annullava l'avviso, riconducendo all'attività dell'incaricato anche la promozione indiretta tramite una struttura lecita.

La Corte accoglie in parte l'appello. Nega efficacia di giudicato esterno alla sentenza resa per il 2018 nei confronti dello stesso contribuente (n. 241/2025) e agli atti relativi ad altri contribuenti. Il dato del 99 per cento, incontestato, rileva non come soglia quantitativa ma come indice di un'attività organizzata di reclutamento, formazione e coordinamento della rete; la ratio dell'abbattimento del 22 per cento, che remunera una vendita diretta gravata da spese di difficile documentazione, non si attaglia a una rendita di posizione. Nega i costi forfetari del 38 per cento dei ricavi, per il superamento della soglia di ricavi, e riconosce, come chiesto dallo stesso Ufficio, la deduzione dei contributi previdenziali per 7.625,92 euro. Conferma i recuperi sui versamenti, privi di prova contraria specifica, e sui redditi fondiari, ravvisando anche l'ultrapetizione del primo giudice. Dichiara non applicabili le sanzioni e compensa le spese di entrambi i gradi.

4. COLLOCAZIONE NELL'ORIENTAMENTO

La sentenza interviene su una questione che la stessa Corte descrive come risolta in senso opposto dai giudici di merito, senza un consolidato indirizzo di legittimità, e si discosta dalle pronunce, anche di secondo grado, favorevoli al contribuente. La novità sta nel criterio: la quota dei compensi derivante dalla vendita diretta non è una soglia, ma un indice della natura dell'attività, e la riqualificazione prescinde dalla liceità del modello organizzativo della mandante e dalla sua estraneità allo schema piramidale vietato dall'art. 5 della legge n. 173 del 2005.

La conferma della pretesa si accompagna alla non applicazione delle sanzioni, motivata con lo stesso contrasto che la Corte risolve in senso sfavorevole al contribuente: l'adesione a un'interpretazione plausibile esclude la rimproverabilità della condotta, non il debito d'imposta. Restano aperti alcuni profili: la sentenza non indica quale quota di vendite dirette consentirebbe di mantenere il regime dell'art. 25-bis, comma 6; il diniego dei costi forfetari non indica la disposizione che fissa la soglia di ricavi.

Pubblicato il 15 ottobre 2026 · Redazione MassimarIA

Il commento espone la decisione e il relativo contesto giurisprudenziale a fini informativi; non costituisce parere professionale né sostituisce la valutazione della fattispecie concreta.