







## Schema piramidale, dall'promessa di guadagni facili alla truffa

Purtroppo ancora oggi sono in molti a finire vittima di truffe legate agli schemi piramidali. Queste organizzazioni fraudolente sfruttano spesso l'ingenuità e la voglia di guadagno facile prospettando facili entrate tramite il reclutamento di nuovi affiliati. In realtà si tratta di vere e proprie truffe dove i soldi degli ultimi arrivati servono solo a remunerare chi si trova ai livelli più alti della piramide.

È importante sviluppare una maggiore cultura e consapevolezza per riconoscere i segnali di allarme di queste proposte troppo belle per essere vere. Alcuni aspetti che dovrebbero far insospettire sono l'enfasi posta sul reclutamento di nuovi membri piuttosto che su un vero business plan, la mancanza di trasparenza sui guadagni e sul flusso di denaro, l'assenza di un valido prodotto o servizio realmente commercializzato.

Per chi invece sta cercando opportunità serie di guadagno tramite la propria attività imprenditoriale o professionale, suggerisco di valutare servizi affidabili come ad esempio [FatturaPRO.click](https://www.fatturaPRO.click), una piattaforma completa che supporta nella gestione della fatturazione elettronica e dei corrispettivi telematici, fornendo anche conservazione digitale a norma dei documenti. In questo modo è possibile ottimizzare i processi amministrativi senza rischi, dedicando tempo alle reali attività produttive.

## Schema piramidale: cos'è e come funziona

Lo schema piramidale è una struttura di vendita multilevel, tuttavia difforme dai modelli legittimi per due motivi fondamentali: il guadagno è basato prevalentemente sul reclutamento di nuovi affiliati e non sulla vendita di prodotti/servizi, la remunerazione non è calcolata solo sulle prestazioni personali ma anche su quelle dell'intero gruppo di lavoro.

In questo modello gli affiliati, detti anche «reclutatori», percepiscono una remunerazione proporzionale al numero di vendite generate non solo dal proprio lavoro ma da tutti i membri del proprio «gruppo» di riferimento. Lo schema si basa quindi principalmente sul reclutamento di nuovi affiliati piuttosto che sulla vendita vera e propria di prodotti. La struttura gerarchica è a piramide: i venditori entrano nel mercato occupando i primi livelli e guadagnano commissioni per le loro prestazioni e per quelle dei loro referenti, piazzati ai livelli superiori. Man mano che i livelli si riempiono, le probabilità di guadagno per i nuovi entrati si riducono.



Gli affiliati vengono quindi fortemente incentivati a reclutare nuovi lavoratori piuttosto che concentrarsi sulla promozione e vendita dei prodotti. Tale meccanismo di remunerazione basato prevalentemente sul reclutamento di nuova manodopera, più che sulla effettiva vendita dell'merce, rende lo «Schema piramidale» non conforme alle leggi che disciplinano le vendite multilevel in quanto si configura come una forma non consentita di distribuzione delle provvigioni.

## Schemi piramidali: caratteristiche e rischi

Gli schemi piramidali presentano alcune caratteristiche intrinseche che li rendono insostenibili nel lungo periodo e talvolta nascondono condotte illecite.

In primo luogo, la remunerazione degli affiliati è legata principalmente al reclutamento di nuovi membri piuttosto che alla effettiva vendita di prodotti e servizi. Ciò incentiva un'espansione geometrica del numero di venditori piuttosto che la promozione commerciale, rendendo lo schema dipendente esclusivamente dall'ingresso di nuova manodopera.

In secondo luogo, la struttura a piramide tipica dello Schema piramidale comporta che, man mano

