

11 settembre 2017 12:22

## Lyonesse - Lyconet: dove finisce il network marketing e dove inizia la piramide?

di [Anna D'Antuono](#)



Abbiamo ricevuto una lettera da parte di un cliente Lyonesse che nutre sospetti sulla rete Lyconet a questa collegata. Di seguito il testo.

*Volevo sottoporvi il caso Lyonesse, che si presenta come un sistema Cash Back, vale a dire che ti torna indietro una quota degli acquisti che effettui. **Sono iscritto a Lyonesse, ma questo a mio avviso è esclusivamente “di facciata”.***

*Il 24 Aprile di quest'anno anche “Striscia la notizia” ha fatto un servizio su Lyonesse ([http://www.striscialanotizia.mediaset.it/video/fidelizzazione-furbetta\\_28426.shtml](http://www.striscialanotizia.mediaset.it/video/fidelizzazione-furbetta_28426.shtml)) ma non è stato toccato il “Programma Cloud”.*

*Nel mio territorio mi imbatto sempre più in aderenti al programma Lyonesse che stanno acquistando delle **“quote di un programma Lyonesse Customer Cloud”** la cui rete di partecipanti prende il nome di Lyconet.*

*Il mondo Lyonesse infatti si basa su “esclusivi incontri serali” dove viene spiegato questo programma “Cloud”.*

*Chi sottoscrive le quote del costo di 1.500 euro l'una sa che per tre anni l'importo verrà “congelato”, e per i tre ulteriori anni successivi riceveranno degli importi relativi ai consumi che i nuovi aderenti al programma Lyonesse faranno.*

**Ho provato nel mio piccolo a fare due conti. E mi sembra un enorme schema Ponzi.**

*Lyonesse è partita tre anni fa con l'apertura dello stesso programma in Austria, dove le quote erano 8.888 sempre a 1.500 euro l'una. Poi il programma è stato aperto in Repubblica Ceca (non ho il dato delle quote disponibili). Poi in Polonia (33.888 quote) e Grecia+Bulgaria+Romania+Bulgaria (24.888 quote) sempre per 1.500 euro a quota.*

*In tutti questi paesi sono state intentate molte cause per schemi piramidali.*

***Facendo due conti, senza contare il dato della Repubblica Ceca che non ho, negli altri paesi hanno raccolto oltre 100 milioni di euro, suddivisi in sette Stati. Ora 133 milioni solo in Italia.***

*Negli incontri, inoltre, **l'adesione al programma viene pubblicizzata come investimento**. La frase tipica di chi presenta le serate è: “in banca lo sapete, sul c/c i soldi non vi rendono nulla. Mettendoli in questo programma sapete che comunque per tre anni non vi rendono nulla, come in banca, ma nei successivi tre anni vi renderanno tantissimo, perché grazie a voi che partecipate, il sistema di Cash Back esploderà con milioni di utenti nuovi e i ritorni del Cash Back saranno distribuiti solo ai partecipanti di questa Cloud”.*

**Ci sono tutti gli elementi di uno schema Ponzi:** l'esclusività del sistema, il passaparola, rendimenti e ritorni collegati a quante persone si fanno entrare nel sistema stesso, non esorbitanti ma definiti stabili. Anche l'oramai classico coinvolgimento di enti di beneficenza. La ricerca estrema di espandersi quanto più velocemente possibile. Vorrei sapere cosa pensate di tutto ciò.

\*\*\*\*\*

Per prima cosa, sgombriamo il campo dall'ipotesi che si sia in presenza di un'offerta al pubblico. La Consob ha specificato che la nozione di "prodotto finanziario" comprende le figure tipizzate dal legislatore di "strumenti finanziari" assieme ad "ogni altra forma di investimento di natura finanziaria". Rientrano in quest'ultima definizione le proposte di investimento che implicano la compresenza dei tre seguenti elementi: (i) impiego di capitale; (ii) aspettativa di rendimento di natura finanziaria; (iii) assunzione di un rischio direttamente connesso e correlato all'impiego di capitale.

In base a ciò che il lettore ci indica, se si possono ritenere presenti il primo ed il terzo ingrediente, ci pare invece assente il secondo. Se è pur vero esista un'aspettativa di rendimento, non si può affermare che questo sia di natura finanziaria perché alla base vi è un'attività di tipo imprenditoriale e commerciale, seppur dall'esterno assai poco chiara.

Mancando i presupposti per parlare di rendimento finanziario, non si può conseguentemente parlare di offerta al pubblico.

Certo, in questi tempi di tassi a zero e sottozero è assai facile allettare le persone anche sotto questo aspetto, che si fa bene a porre nel dovuto risalto.

I metodi di Lyoness - Lyconet sono classici: **un amico che ti parla di un'"occasione", che ti invita ad un "incontro esclusivo" dove il solito "manager" presenta l'"azienda di nuova generazione" che "non è per tutti ma solo per i migliori" e che consente di "mettersi in gioco" per diventare "imprenditori di sé stessi", finendo col raccontare la propria vita che è cambiata da quando ne fa parte.** La prima cosa da fare è sganciare danaro, per i "miracolosi" frutti bisogna attendere alcuni anni in cui si è costantemente in attesa che si concretizzino i nuovissimi "progetti di sviluppo" ed i "piani di espansione" che sono "innovativi" ed anche "esclusivi". Tecniche di psicologia della vendita e di programmazione neuro-linguistica viste in mille altre analoghe vicende, molto spesso finite malissimo.

Molto strombazzata dai venditori è anche **l'approvazione del Codacons** che in realtà riguarda la sola carta dei servizi. Inoltre, come si legge nella stessa, "il riconoscimento di affidabilità non riguarda la qualità dei servizi erogati in quanto non propone una valutazione tecnica ma solo operativa". La cosa fa capire come sia **molto pericoloso per le associazioni di consumatori rilasciare "bollini di qualità"** e simili, perché si rischia che questi vengano usati a sproposito per magnificare i servizi offerti ed in qualche maniera certificare la serietà delle iniziative.

### **Esistono dei metodi per smontare queste tecniche di vendita.**

Ad esempio, la semplice domanda: **"Dove sono tutti i collaboratori entrati anni fa e che a vostro dire guadagnano oggi cifre mirabolanti?"** Tutti ai Tropici a vivere di rendita, si suppone, dato che in giro non se ne vede nemmeno uno.

Sarebbe poi interessante che le aziende che si pubblicizzano in queste maniere comunicassero dati concreti e verificabili del tipo:

- Quanti collaboratori sono entrati fino a due-tre anni fa?
- Quanti tra questi sono diventati ricchi, o almeno hanno di molto aumentato il proprio reddito?
- Quanti tra questi ne sono invece usciti senza aver generato o quasi guadagni per sé stessi, e magari rimettendoci pure la quota iniziale?
- In quale percentuale la rete di vendita si regge tramite le somme versate dai nuovi arrivati e non sull'attività imprenditoriale vera e propria?

Se tali dati fossero diffusi, si comprenderebbe se la gran parte dei partecipanti ne esce entro un paio di anni, spesso anche meno, e senza aver guadagnato niente. **Ecco spiegato il motivo per cui i venditori del sistema Lyconet affermano che bisogna attendere tre anni.**

Si comprenderebbe, inoltre, se -come ipotizziamo- la quasi totalità degli introiti della rete venga dall'essere riusciti a "tirare dentro" altre persone.

**Il lettore si pone poi la domanda se si tratti o meno di un grande schema Ponzi.** Di sicuro è un network marketing molto esteso, di quelli in cui specie dal di fuori è difficile comprendere dove sia posto il limite di tale, lecita, attività e dove inizi la piramide che è vietata in Italia come in moltissimi altri paesi.

Non vi è quindi competenza della Consob, ma l'Antitrust potrebbe invece essere molto interessato ad approfondire.

Soprattutto, basterebbe il buon senso che porta a non credere possa esistere un metodo semplice per guadagnare moltissimo per risparmiarsi delusioni oltre che perdite di tempo, danaro e non poche volte rapporti personali.