

Osservazioni al Contratto Diffusione e Promozione per il Gioco a Distanza proposto da SNAI S.p.A.

E' necessario che SNAI S.p.A. fornisca, prima della sottoscrizione del contratto, una **simulazione dell'attuale remunerazione con il confronto con il nuovo sistema proposto**, poiché il Punto SNAI non ha modo di conoscere l'Utile Netto di SNAI sul GAD, quindi non è in grado di poter effettuare una valutazione sui propri ricavi futuri né, quindi, comprendere l'interesse alla sottoscrizione del contratto proposto

Rivedere la previsione dell'immodificabilità dell'abbinamento della card al **Codice Promozionale Univoco** che identifica il locale ove la card è stata attivata, poiché ciò non permettere la libera concorrenza fra Gestori (se un cliente dotato di card - attivata ad esempio in un corner - vuole appoggiarsi presso un Negozio per essere assistito, la remunerazione resta al corner e non può essere data al nuovo locale.

Articolo 1

- Il sistema di remunerazione dei Gestori è basato su una percentuale dell'Utile Netto di SNAI sui differenti Giochi; l'articolo 1 definisce "Utile Netto" il margine di SNAI al netto di eventuali imposte e canone di concessione.
- La formulazione è troppo vaga, e ciò non permette al Gestore di redigere **budget** previsionali né di poter verificare l'effettiva correttezza dei conteggi effettuati da SNAI.

Articolo 3.1

- Eliminare previsione di **esclusiva**.

Articolo 4

- Rivedere la clausola che prevede che un errore di immissione del codice provoca la **perdita** irrimediabile del cliente.

Articolo 7

- Prevede il **divieto di prelievo** dei fondi presenti sul conto gioco all'interno dei punti vendita dei gestori: non è però chiarito il perché del divieto e come il giocatore può incassare le somme a credito presenti sul conto gioco.

Articolo 7.3

- I **vincoli all'attività di promozione** sono eccessivi e non consentono un'attività imprenditoriale effettiva al Gestore.

Articolo 8

- Va rivista la previsione che SNAI non corrisponde il corrispettivo al Gestore se il cliente scarica il "client" per il gioco del poker da un sito differente da www.snai.it, poiché il Gestore non ha modo di verificare se ciò accade e, inoltre, il Gestore non può pretendere che i propri clienti scarichino il client dal sito Snai.
- L'impostazione di quest'articolo porta **all'impossibilità per il Gestore di generare nuovi clienti** (se non quelli che passano dal proprio punto), poiché (art. 7.3) non può fare promozioni. Non ha inoltre visibilità di quali siano i siti dove SNAI colloca i propri banner per poter verificare eventuali attività promozionali che possono sottrarre al Punto alcuni clienti contrattualizzati nel proprio locale ma che scaricano il client del poker su altri siti.

Articolo 9

- Non è specificato il **dettaglio di rendicontazione** che SNAI offre al Gestore: va indicato in modo che il Gestore abbia tutti gli elementi utili per poter costantemente verificare tutte le variabili che permettono di migliorare le performances di gioco sulle card abbinata.

Articolo 11

- Eliminare la clausola che se il Gestore partecipa ad un **bando** ciò crea il presupposto della risoluzione del contratto da parte di SNAI.

Articolo 12

- Vanno equiparati i termini del recesso, adesso sbilanciati.
- La clausola dei 500 euro mese è esagerata, poiché tale previsione equivale ad un NGR SNAI di circa 3.000 euro (o più a seconda di come si interpreta l'IVA); se si applica tale clausola a 1000 gestori questo vuol dire che SNAI si attenderebbe 3Mli di Euro da questo canale vale a dire oltre il 6% del totale del mercato legale.

Articolo 19

- SNAI pretende di scaricare le responsabilità della norma (D.Lgs. 231/01) sui Gestori; da prevedere che la responsabilità subentri in capo al Gestore solo dopo l'opportuno corso di formazione.
- Prevedere che il costo della formazione sia a carico di SNAI.

Allegato B

Le provvigioni previste per il punto di diffusione sono circa il 50% di quelle medie di mercato, vanno aumentate.

Allegato B art 1.2.

- Il contratto prevede la remunerazione del Gestore solo per 36 mesi senza chiarire il prosieguo.
- Va eliminata la previsione che se la carta resta inattiva per sei mesi viene chiusa, poiché il Gestore non ha modo di poter vedere i movimenti della carte e quindi – nel caso – sollecitare il cliente ad usarla; in alternativa fornire totale visibilità dei movimenti carta al Gestore.