**[Su carta intestata della società che ha sottoscritto il contratto con SNAI**

**che ha ricevuto la risposta da Snai]**

Spettabile

**SNAI S.p.A.**

Via Luigi Boccherini, 39

55016 Porcari (Lucca)

**CA: dott. Gabriele del Torchio**

CC: Ufficio Legale SNAI S.p.A.

**PEC:** [**snaispa@onpec.it**](mailto:snaispa@onpec.it)

**MAIL: direzionelegale@snai.it**

[Luogo], [data ]

Oggetto: **Riscontro missiva datata** [**data della risposta di Snai**]**. Rinegoziazione del contratto per la commercializzazione di giochi pubblici e scommesse su eventi virtuali, la gestione del gioco lecito e la diffusione e promozione dei giochi pubblici a distanza (“Contratto di Gestione”) ai sensi dell’art. 55.11 dello stesso.**

**Gentile dott. Del Torchio,**

nel riscontrare la Sua risposta, dobbiamo in primo luogo segnalare che ci è spiaciuto constatare che SNAI, necessario punto di riferimento per la nostra attività, chieda al Gestore di esplicitare e addirittura “documentare” i mutamenti delle condizioni di mercato che giustificano la richiesta di rinegoziazione del Contratto di Gestione in essere.

Infatti riteniamo che SNAI necessariamente SNAI dovrebbe – molto prima e molto meglio di noi – ben conoscere tali mutamenti e, un comportamento improntato alla buona fede e finalizzato all’obiettivo comune di preservare “la salute” della rete di vendita di SNAI, debba suggerire a SNAI un approccio fattivo ben diverso.

Al fine da dimostrarle la nostra totale buona fede e anche per essere sicuri che Lei sia ben informato dei problemi che ci riguardano, sebbene non lo riteniamo necessario dal punto di vista contrattuale, elenchiamo di seguito alcune delle principali circostanze che – purtroppo – hanno sostanzialmente modificato le condizioni di mercato in cui ci troviamo ad operare:

1. **“Sanatoria”** dei Centri Trasmissione Dati (CTD) definita con la Legge di Stabilità 2015;
2. **Addizionale Slot** introdotta con la Legge di Stabilità 2015 e prelievo forzoso applicato ai Gestori da SNAI;
3. **Leggi regionali** espulsive del gioco legale;
4. Crollo della **Quota di mercato SNAI;**

Compiuto l’esercizio che ci è stato richiesto, ci preme peraltro aggiungere qualche ulteriore considerazione che riteniamo possa essere utile.

SNAI stessa ha dimostrato di essere consapevole della necessità di modificare il Contratto di Gestione in essere, affermandolo pubblicamente già nella convention di luglio 2015. Il problema è che SNAI cerca di imporre unilateralmente modifiche contrattuali senza ritenere di dover ascoltare i Gestori, i quali - nella fattispecie - non sono solo le proprie controparti contrattuali ma costituiscono la rete di vendita di SNAI.

Come più volte già rappresentato (invano) agli amministratori delegati che La hanno preceduta, ci sono diversi aspetti del Contratto di Gestione vigente e della concreta esecuzione che SNAI dà allo stesso, che a nostro avviso pregiudicano non solo i Gestori ma anche il risultato finale di SNAI. Facciamo riferimento, ad esempio, ai limiti di gioco imposti in automatico dal sistema SNAI che impediscono al Gestore di accettare scommesse, all'impossibilità pratica di accettare gioco *live*, all'impossibilità per il gestore di esercitare un controllo preventivo del rischio di gioco (che di fatto vanifica la finalità del famoso Allegato B del Contratto di Gestione che doveva attribuire un *bonus* al Gestore particolarmente performante in modo da incentivare comportamenti virtuosi a vantaggio di entrambe le parti).

Sicuri che comprenderà la necessità di rinegoziare il Contratto di Gestione sulla base di un dialogo costruttivo, Le chiediamo di potervi procedere con la massima urgenza.

Cordiali saluti,

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

[firma del legale rappresentante della Società]