

Il Vice Presidente

Spettabile
SNAI S.p.A.
Via Luigi Boccherini, 54
55016 – Porcai (LU)

Alla cortese attenzione di:
Amministratore Delegato
Dott. Fabio Schiavolin

Prot. 2156/2015
Roma, martedì 16 dicembre 2015

Oggetto: **Concessionari Associati clienti SNAI S.p.A.**

Gentile dott. Schiavolin,

La informo che lo scorso 10 dicembre il Consiglio Nazionale AGISCO, all'interno del quale sono presenti i rappresentanti delle principali società Vostre clienti per il Servizio di Connettività, ha deciso all'unanimità di esperire un nuovo tentativo di dialogo costruttivo con la Vostra Società sulle problematiche che seguono, già oggetto della pregressa corrispondenza indirizzata nei mesi scorsi dall'Associazione e dei singoli Associati, e dei non risolutivi incontri con la Vostra direzione vendite.

Le problematiche riguardano in particolare:

- **Allibramento.** Evidenziamo che SNAI sta effettuando una politica di allibramento troppo aggressiva, non condivisa da parte dei Concessionari indipendenti, che ha portato pay-out medio annuo pari all'83/84%, a fronte di pay-out degli anni trascorsi pari al massimo del 77-78% annuo. Permane inoltre l'impossibilità dei Concessionari clienti di poter "bancare" in maniera autonoma e di poter controllare il gioco raccolto dai propri punti vendita: non è difatti possibile variare la lavagna di allibramento dalla consolle "SNAI profit"; per questo è necessario che la consolle esistente su Snai Profit sia dotata della funzione che permetta di poter cambiare la lavagna e le quote col sistema c.d. "pivot". Limitata funzionalità della consolle "MyWeb" che, pur permettendo di cambiare manualmente le quote e la lavagna, è poco performante: la procedura è estremamente farraginoso e lunga. È necessario dotare la consolle di MyWeb del sistema d'inserimento col sistema c.d. "pivot".
Queste problematiche, in attesa di essere risolte come sopra indicato, possono trovare temporanea risoluzione laddove SNAI accolga la richiesta, già espressa in precedenti comunicazioni, di inserire le quote nel sistema del Concessionario indipendente secondo una lavagna di allibramento indicata dallo stesso concessionario,
- **Sistema di controllo del gioco.** Necessità di ottenere da SNAI una reale ed efficace consolle di gioco attraverso la quale sia possibile controllare in tempo reale il gioco al fine di conoscere la propria esposizione, per poter decidere con consapevolezza se accettare/rifiutare le giocate e modificare le quote e la lavagna di allibramento in tempi molto brevi.
- **Palinsesti Complementari.** Il costo di € 25,00 settimanale per ogni singolo punto è stato sempre contestato; questo costo deve essere compreso nel 1,20% che i Concessionari indipendenti pagano già a SNAI. Lo strumento in uso, inoltre, non permette in alcun modo la gestione automatizzata del processo d'inserimento e gestione degli eventi e non consente la gestione delle scommesse live.

- **Ippica**. Necessario il programma di ippica con l'indicazione delle quote informative di apertura.
- **Reportistica contabile**. Necessità di realizzazione da parte di SNAI della reportistica contabile più fruibile, atta al Concessionario per adempiere anche ai propri doveri nei confronti dell'Amministrazione Pubblica.
- **Immagine coordinata "Punto Snai"**. Discriminazione tra la rete di SNAI Spa e quella dei clienti Concessionari indipendenti;
- **Ritardo attivazione nuovi prodotti per la rete dei concessionari**: durante il lancio dei palinsesti complementari e dei "giochi virtuali" i tempi di attivazione sono stati ritardati per la rete dei Concessionari indipendenti rispetto a quella di Snai Spa.
- **Immotivati divieti di trasferimento per i punti gioco "no Brand"**.
- **Anomalie funzionamento terminali di gioco no SNAI**: si stanno verificando anomalie di funzionamento e di tempistica di aggiornamento dei rispettivi SW tra i terminali di SNAI "Betsi" e quelli della Advance.

Si evidenzia che questa situazione ha arrecato, e continua ad arrecare, ingenti danni a tutti i Concessionari indipendenti; primo fra tutti il maggior onere del corrispettivo contrattuale versato a SNAI, commisurato agli elevati volumi di gioco derivanti dalla già citata aggressiva politica commerciale adottata da SNAI; in secondo luogo le elevate vincite erogate alla clientela a causa di un allibramento che travalica ogni ragionevole e sopportabile limite di alea.

In conclusione, invitando SNAI ad attenersi agli obblighi di diligenza professionale e di buona fede, con la presente Le richiedo un incontro urgente, per la tempestiva risoluzione dei problemi esposti, evidenziando che in difetto i Concessionari associati saranno costretti ad agire, anche in via d'urgenza, nelle opportune sedi giudiziarie per la tutela dei propri diritti.

Distinti saluti.

Giuseppe Giove
Vice Presidente

