

**COMMISSIONE PARLAMENTARE
DI VIGILANZA SULL'ANAGRAFE TRIBUTARIA**

RESOCONTO STENOGRAFICO

INDAGINE CONOSCITIVA

60.

SEDUTA DI GIOVEDÌ 22 NOVEMBRE 2012

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE **MAURIZIO LEO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:			
Leo Maurizio, <i>Presidente</i>	3	Forcolin Gianluca (LNP)	6
INDAGINE CONOSCITIVA SULL'ANAGRAFE TRIBUTARIA NELLA PROSPETTIVA DEL FEDERALISMO FISCALE		Maggi Giovanni Emilio, <i>direttore delle relazioni istituzionali di Sisal spa</i>	3, 7
Audizione di rappresentanti della Sisal spa:		Migliorisi Marco, <i>responsabile del servizio amministrazione e finanza di Sisal spa</i> ..	4, 9, 10
Leo Maurizio, <i>Presidente</i>	3, 7, 10	Sverzellati Claudio, <i>responsabile del servizio legale business e assicurazioni di Sisal spa</i>	9
Fogliardi Giampaolo (PD)	6		

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DEL PRESIDENTE
MAURIZIO LEO

La seduta comincia alle 8,50.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che, se non vi sono obiezioni, la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche mediante l'attivazione dell'impianto audiovisivo a circuito chiuso.

(Così rimane stabilito).

**Audizione di rappresentanti
della Sisal spa.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione di rappresentanti della Sisal spa. Sono presenti il direttore delle relazioni istituzionali, Giovanni Emilio Maggi, il responsabile del servizio amministrazione e finanza, dottor Marco Migliorisi, il responsabile del servizio legale *business* e assicurazioni, avvocato Claudio Sverzellati, il funzionario responsabile delle relazioni istituzionali, dottor Giuseppe Fiore e la dottoressa Maria Grazia Camerlengo, consulente di Sisal spa.

L'audizione è finalizzata ad acquisire elementi conoscitivi in ordine ai collegamenti e ai relativi flussi informativi che intercorrono tra le macchine per i giochi installate, la società Sisal e la SOGEI, nonché sui controlli che vengono effettuati sulle stesse macchine sia da remoto, sia nei siti ove sono installate, al fine di accertare il loro corretto funzionamento e l'esatta determinazione delle quote degli

incassi spettanti all'erario. Sarebbe utile anche conoscere l'entità degli incassi su base regionale.

Do quindi la parola al direttore delle relazioni istituzionali di Sisal spa, Giovanni Emilio Maggi.

GIOVANNI EMILIO MAGGI, *direttore delle relazioni istituzionali di Sisal spa.* Grazie, Presidente, ringrazio per l'invito. Farò una breve introduzione per poi lasciare la parola al dottor Migliorisi, rimandando naturalmente alla documentazione depositata agli atti.

Sisal è un'azienda concessionaria dello Stato che opera per conto dello Stato dal 1946, quindi con una certa «anzianità»: ho avuto modo di lasciare agli atti alcune copie del nostro libro sulla storia dell'azienda.

Operiamo in cinque diverse aree di concessioni: nell'area dei cosiddetti giochi numerici a totalizzazione nazionale, ovvero il «Superenalotto», nell'area delle scommesse, nell'area degli apparecchi da intrattenimento, nell'area del gioco da remoto e nell'area, molto marginale in quanto abbiamo solo un punto di vendita, del Bingo. Nella documentazione allegata sono rappresentate le quattro concessioni (non quella del Bingo perché estremamente marginale, ma potremmo eventualmente fare degli approfondimenti) e per ogni area abbiamo presentato i flussi di denaro che dalla periferia salgono verso l'amministrazione sia dal punto di vista finanziario sia dal punto di vista telematico, in modo da dare per ogni area l'esatta rappresentazione.

Per quanto riguarda Sisal mi fa piacere sottolineare che abbiamo una rete di circa 46.000 punti vendita, la maggior parte dei quali sono bar, tabaccherie, piccoli punti

vendita, e abbiamo una rete di 150-200 (sta crescendo anche in funzione della gara a cui abbiamo appena partecipato) punti vendita di grandi dimensioni (negozi, agenzie di scommesse). Abbiamo circa 1.500 dipendenti sul territorio nazionale, la maggior parte a Milano, e una sede importante a Roma; nel 2011 abbiamo assunto 200 persone e anche nel 2012, pur essendo un anno non positivo, abbiamo continuato a crescere in termini di assunzioni. Due dati di fatturato: abbiamo una raccolta complessiva di 13,3 miliardi (saldo dati di bilancio 2011), ricavi gestionali pari a 525 milioni e ricavi per l'erario derivanti dai nostri giochi pari a 1,5 miliardi. Il gruppo è costituito da 5 società, una capogruppo Sisal Holding finanziaria, e 4 società operative: Sisal, società che gestisce la concessione del Superenalotto, Sisal Match-point che gestisce le concessioni betting e *on line*, Sisal slot che gestisce la concessione slot, e Sisal Bingo, la piccola società che gestisce un unico punto vendita Bingo.

Vi ringrazio e lascio la parola a Marco Migliorisi, nostro direttore amministrativo, per entrare nel merito delle risposte al quesito posto, rimanendo comunque a disposizione per eventuali domande.

MARCO MIGLIORISI, *responsabile del servizio amministrazione e finanza di Sisal spa*. Mi ricollego a quanto evidenziato dal direttore Maggi. Siamo un gruppo di società concessionarie, quindi enti abilitati attraverso gare a evidenza pubblica a esercitare i giochi pubblici autorizzati dallo Stato e a svilupparli. Nell'ambito di queste attività assegnateci dalle rispettive convenzioni, una non trascurabile consiste nel raccogliere le somme giocate nei vari ambiti e nel garantire gli opportuni, tempestivi afflussi erariali che incidono sui giochi. Una delle nostre attività tipiche è quella di gestire questo processo. Nell'ambito dei giochi in generale si configurano alcuni soggetti fondamentali. Uno di questi è il concessionario; poi ci sono i raccoglitori sul territorio che hanno vari nomi: ricevitori, esercenti, punti di vendita fisici, punti di vendita a distanza, perché nel

tempo, con lo sviluppo della tecnologia, anche i giochi si sono aperti al mondo *on line*. A una gestione sostanzialmente fisica del gioco si è aggiunta infatti da qualche anno una gestione con il canale *on line*, in alcuni casi affiancandosi al canale fisico, in altri come prodotto a sé che viene offerto al mercato degli utenti del gioco.

Se guardiamo al canale tradizionale, quello fisico, partendo dai giochi a totalizzazione nazionale, la nostra attività si svolge grazie alla collaborazione di questa vasta rete di ricevitori sul territorio, di soggetti che interagiscono direttamente con l'utenza e nell'offerta del nostro prodotto all'utenza raccolgono anche il denaro. *In primis*, il denaro confluisce nelle disponibilità dei raccoglitori, dei ricevitori: abbiamo dunque posto in essere un sistema di rendicontazione e di esazione che con scadenze settimanali permette di far risalire questo denaro verso di noi. I flussi sono governati da sistemi complessi, che consentono al ricevitore di conoscere in ogni momento la raccolta da lui gestita; su base settimanale presentano una sorta di rendiconto, che chiamiamo *borderò*, in cui il ricevitore può avere evidenza del tipo di gioco che ha gestito, delle somme che ha raccolto, delle sue spettanze e di quanto ci deve ritornare. Il prelievo viene poi effettuato attraverso procedure RID, quindi automatizzate, per cui andiamo a prelevare queste somme direttamente dai conti correnti che i ricevitori ci hanno fornito in sede di attivazione. Una volta percepite, sulla base dei regolamenti e delle convenzioni che abbiamo sottoscritto con l'amministrazione, disponiamo la ripartizione di queste somme nei diversi ambiti richiesti. Nel caso del Superenalotto dobbiamo alimentare determinati conti correnti, su cui devono confluire le somme destinate al pagamento dell'ICI. Dobbiamo alimentare questi flussi su conti correnti fruttiferi per lo Stato, da cui poi preleviamo le vincite che di volta in volta ci vengono richieste. Analogamente abbiamo delle tempistiche previste convenzionalmente per retrocedere all'erario la competenza erariale.

Tutto questo fa parte della nostra gestione quotidiana, laddove la gestione del

punto vendita comporta anche la gestione di possibili insolvenze e insoluti, peraltro abbastanza dimensionati, considerando il volume di raccolta gestito, e in questo caso ci avvaliamo di procedure finalizzate al contenimento di queste discrepanze fino ad arrivare al fermo del terminale, quindi a non consentire al punto vendita di procedere oltre con la raccolta.

Il ricevitore può anche essere un raccoglitore remoto nel caso di raccolta a distanza: nell'ambito del GNTN ci avvaliamo anche della collaborazione di società concessionarie appartenenti a questo settore, che, grazie alle loro applicazioni di gestione a distanza della raccolta dei giochi, si sono accreditate presso Monopoli di Stato come raccoglitori a distanza anche del Superenalotto. In questo caso la nostra interazione non è con un punto di vendita fisico, ma direttamente con un altro soggetto a cui inviamo con cadenze e modalità simili un rendiconto settimanale e che a sua volta ci accredita le somme di nostra spettanza (in senso lato perché in realtà il nostro compenso è residuale e il grosso delle somme che risalgono verso il concessionario sono relative alle vincite e alle spettanze erariali). Questo schema si replica anche su tutti gli altri prodotti gioco che gestiamo, ma ci sono alcune particolarità nei vari ambiti, una su tutte quella del mondo delle *slot*, AWP, VLT, che da qualche anno rappresentano uno degli aspetti più rilevanti del nostro settore e l'insieme di prodotti che raccolgono di più sul mercato del gioco. In questo caso alla figura del concessionario e del punto di vendita fisico, che nell'ambito delle *slot* si chiama esercente, si affianca la figura del gestore, un soggetto che a vario titolo ha la disponibilità o la proprietà degli apparecchi, li gestisce e in molti casi si occupa della raccolta di quanto la macchinetta produce, ovvero di quello che in gergo tecnico viene chiamato « scassetamento ».

La combinazione esercente-gestore costituisce nel mondo *slot* quello che viene definito filiera; il concessionario ha dunque rapporti con una pluralità di soggetti che devono essere contrattualizzati e devono rispettare determinati parametri e

regole. Nell'ambito della concessione *slot* è stato addirittura previsto (caso unico nell'ambito dei giochi) un albo abilitativo dei soggetti che devono avere determinati requisiti e autorizzazioni di pubblica sicurezza, con i quali il concessionario deve operare solo in quanto effettivamente presenti in questo albo dei terzi incaricati, che raccoglie tutti i soggetti che si affiancano al concessionario per svolgere una serie di attività propedeutiche alla raccolta delle giocate. Anche in questo caso, nell'ambito del mondo *slot*, la risalita del denaro avviene con strumenti sostanzialmente simili, quindi rendicontazioni, RID e/o bonifici bancari, strumenti che consentono una tracciatura delle movimentazioni di denaro.

Questa è, in termini sintetici, la rappresentazione dei nostri principali rapporti. Ovviamente è obbligo del concessionario provvedere nei termini regolamentari e convenzionali al riversamento di tutte le spettanze erariali, somme che a vario titolo risalgono verso lo Stato: in alcuni casi si tratta di imposte che alimentano i capitoli del bilancio dello Stato, in altri di prelievi o canoni di concessione che servono a finanziare l'amministrazione competente o gli enti che gestiscono determinati settori (l'ex Unire per quanto riguarda il mondo dell'ippica, il CONI per quanto riguarda la gestione delle scommesse sportive). Il concessionario qui ricopre quasi un ruolo di esattore per conto dello Stato, per cui è sua responsabilità effettuare questi pagamenti (pena sanzioni o addirittura revoca della concessione) in modo puntuale ed è suo interesse e responsabilità fare in modo che l'afflusso del denaro avvenga nel modo più tempestivo possibile, altrimenti subirebbe questa disefficienza finanziaria. Fortunatamente, avendo una serie di sistemi ormai collaudati e tempestivi, perché la nostra raccolta sul territorio avviene prevalentemente con cadenza settimanale, riusciamo a mantenere in equilibrio la nostra gestione finanziaria e a garantire quindi il riversamento delle somme nel modo più opportuno e nei tempi previsti.

GIANPAOLO FOGLIARDI. Ringrazio il direttore e i dirigenti per l'esposizione che, anche se breve, è stata interessante perché ha chiarito alcuni dubbi e questioni. Lei ha già toccato il problema insolventi e insoluti. La Sisal, che è concessionaria da parte dello Stato nella gestione di questi aspetti, a sua volta deve rivalersi sui ricevitori. La mia sensazione personale è che negli ultimi tempi si rilevi una crescita di queste insolvenze e che i ricevitori facciano fatica a pagare. Vorrei sapere se si tratti di una mia impressione o sia avallata anche da voi, e che tipo di interventi adottiate, perché so che diffidate chi non paga, il quale corre il rischio di perdere la postazione.

Nutro estrema simpatia per la Sisal, anche perché mi riporta a ricordi giovanili degli anni '60-'70 quando era vista come una chimera da tutte le famiglie italiane che giocavano la schedina, un po' un sabato del villaggio, una speranza per la domenica. Nutro invece grosse riserve e dubbi su tutto il mondo circostante per quanto riguarda l'altro aspetto degli scassettatori, dei gestori, ovvero delle società che si affiancano al barista o al ricevitore dei Monopoli, gli forniscono le macchinette, si occupano della manutenzione, dei controlli e dei prelievi, lasciano i soldi al barista o al tabaccaio e poi riversano a voi la vostra parte, che trattenete per voi e riversate allo Stato. Nutro delle rilevanti riserve su tutto questo mondo e giustamente lei ha parlato di un albo abilitativo a cui attingere, che vorrei sapere come venga fatto, perché giustamente dovete anche potervi rifare a qualcosa. Non per essere prevenuti, ma c'è un mondo molto particolare che si aggira in questo settore e spesso si trovano macchinette che non vanno, truccate, « baracche ». Vorrei chiedervi di che tipo di garanzie, di verifiche, di controlli vi avvaliate, sempre che spettino a voi.

GIANLUCA FORCOLIN. Anch'io ringrazio il direttore e i dirigenti di Sisal per l'illustrazione e i dati che ci hanno messo a disposizione che costituiscono una corposa documentazione.

Rispetto all'ultima questione sollevata dal collega Fogliardi della verifica sul territorio di quel sistema che oserei definire quasi parallelo fra la legalità e la complicità tra qualche azienda che in questo periodo particolare trova *escamotage* per incamerare risorse non in modo lecito, soprattutto con la questione delle macchinette non collegate, cosa frequente anche nei nostri territori, so che la Guardia di finanza effettua verifiche mirate in questo senso e quindi ha dei dati in particolare. Tuttavia non sarebbe male mettere sul tappeto questa situazione soprattutto in questo momento di crisi economica in cui la speranza di sbarcare il lunario con una vincita espone persone e famiglie al rischio di perdere anche il poco che hanno. Credo che la *mission* sia quella di separare l'aspetto positivo di Sisal da quello che in Sisal arriva per effetto di tutti questi fattori. Mi riferisco soprattutto alle sale *slot*, che spesso sono promiscue con attività commerciali.

Vengo da un Comune in cui questa settimana si è avuta una sparatoria fuori da una sala *slot* a causa di questo *mix* di persone poco raccomandabili che spesso si aggregano in queste attività e rovinano quanto di buono c'è in Sisal, ossia la vera giocata. Anch'io ricordo la schedina di un tempo e ogni tanto faccio una scommessa sulla partita, ma deve essere un bel pasatempo che corrisponda al giusto slogan che avete scelto e dovrebbe essere messo anche fuori da ogni esercizio: *Gioca il giusto*. Purtroppo in questi locali i gestori fanno entrare di tutto perché diventa un *business*, e si raccoglie una criminalità e soggetti che allontanano i cittadini che andrebbero volentieri a fare la semplice giocata ma hanno paura per la presenza di persone che non hanno nulla a che vedere con una società civile.

Credo che anche dal punto di vista politico della gestione sia necessario incidere maggiormente sulla separazione fra parte buona e questo fattore che purtroppo è evidente non solo nelle mie zone e rappresenta una realtà difficile che fa anche perdere gettito buono proveniente da una sana giocata. Potreste dare segnali

precisi e soprattutto educativi per tenere lontane queste persone che in ambiti con condomini ed esercizi commerciali finiscono quasi per ghettizzare la zona in cui si vanno a rintanare e che dovremmo sicuramente allontanare. Sarebbe opportuno incidere dal punto di vista sia pubblicitario, sia della vigilanza e dei controlli per darvi merito di quello che Sisal rappresenta e di quella che dovrebbe essere la sua giusta finalità.

PRESIDENTE. I colleghi hanno già messo in luce i due aspetti più rilevanti, quello degli insoluti e quello dei controlli. A tale proposito vorrei sapere se abbiate pensato di avviare rapporti con la Guardia di finanza per effettuare un monitoraggio e una mappatura di tutte le situazioni che si presentano più pericolose.

GIOVANNI EMILIO MAGGI, *direttore delle relazioni istituzionali di Sisal spa*. Parto da questa ultima domanda del Presidente Leo riguardo ai rapporti con la Guardia di finanza che richiede la risposta più veloce. Abbiamo rapporti informali con la Guardia di finanza costanti, ma ovviamente i nostri rapporti formali sono con i Monopoli di Stato.

PRESIDENTE. C'è una triangolazione...

GIOVANNI EMILIO MAGGI, *direttore delle relazioni istituzionali di Sisal spa*. La triangolazione è un nostro auspicio, forse dovrebbe funzionare meglio. Sul territorio abbiamo la possibilità di notare una serie di fatti e situazioni che per forma e dovere istituzionale trasmettiamo ai Monopoli di Stato. Parallelamente abbiamo rapporti informali con la Guardia di Finanza, che però in certi casi deve aspettare l'*input* dei Monopoli di Stato. Un auspicio che farei nell'ambito della correttezza istituzionale è di aprire tavoli più allargati. Fra l'altro, come concessionari abbiamo costituito da un anno un soggetto istituzionalmente idoneo a partecipare a certi tavoli, la federazione dei concessionari all'interno di Confindustria, interlocutore formale dei Monopoli di Stato, del Parlamento, del

Governo e di tutte le istituzioni. Credo che, se ci fosse un tavolo istituzionale cui sedesse la Guardia di finanza con noi anche come rappresentante di un'istituzione come una federazione e i rappresentanti dei Monopoli di Stato, la cosa potrebbe funzionare meglio. L'auspicio è quindi di poter rendere più fluide le evidenze che raccogliamo sul territorio. Quando parlo di controlli naturalmente penso non solo alle macchinette, ma anche alla grande illegalità che ancora c'è nel settore delle scommesse, con tantissimi punti vendita che non sono concessionari, e che incidono sul territorio.

È importante sapere che nell'ambito del *match-fixing* o calcioscommesse, moltissime scommesse clandestine fatte da calciatori o dal mondo ad essi affiliato sono state fatte in punti vendita illegali, quindi senza alcuna possibilità di controllare i flussi. Nei nostri punti vendita, infatti, i flussi sono controllati, li vediamo noi e li vede SOGEI, per cui, se su una partita di serie C c'è un flusso di gioco che equivale a quello di Inter/Juventus, si comprende che qualcosa di strano sta succedendo, mentre, se queste giocate vengono fatte in punti senza connessione con il circuito legale, questo non avviene.

Per quanto concerne invece il tema delle *slot* e dei controlli, il discorso è molto complicato e avete assolutamente ragione a parlo come un elemento di attenzione. Partiamo da un punto: fino al 2003 i cosiddetti videopoker erano illegali però erano presenti sul territorio e la Guardia di finanza ne stimava 600.000. Da quel momento i videopoker sono stati dichiarati fuori legge ed è cominciato il percorso delle *slot* fino ad arrivare alle nuove *videolottery*, sistema veramente controllato perché *on line*. Con le ultime generazioni di macchine (circa 50.000 in Italia) la possibilità di truffe ai danni del giocatore sono non dico nulle, ma veramente ridotte al lumicino.

Partendo dal 2004, terrei distinte due categorie, i gestori e gli esercenti, categorie diverse. I gestori sono i proprietari delle macchine o coloro che fanno per conto nostro la manutenzione (piccole e medie

aziende), gli esercenti possono essere baristi, tabaccai, sale giochi. Negli anni c'è stato un netto miglioramento della capacità imprenditoriale dei gestori, che non significa che tutto il mondo sia perfetto, ma che nel 2003-2004 la categoria non era gestita. Lavorare insieme ai concessionari, ai Monopoli di Stato anche se come soggetti non riconosciuti perché fino a quando non c'è stato l'albo dei terzi incaricati cui accennava Migliorisi i gestori erano soggetti conosciuti contrattualmente dai concessionari ma non conosciuti dai Monopoli di Stato, ha consentito di aumentare in modo significativo la loro capacità imprenditoriale, la capacità di incidere sul territorio, la responsabilità.

Il discorso sugli esercenti è diverso e c'è ancora molto da fare in termini di responsabilizzazione formale dell'esercente rispetto a fatti che succedono nel suo punto vendita come il gioco dei minori. Oggi la responsabilità sul gioco dei minori è dei concessionari e ce la prendiamo! Abbiamo però nel sistema complessivamente 120.000 punti vendita e non altrettanti «soldati» che controllino ogni punto vendita: i nostri «soldati» dovrebbero essere gli esercenti, che però non hanno al momento una sufficiente responsabilizzazione e/o un sufficiente livello di sanzione nel caso in cui succeda qualcosa di anomalo (penso al gioco dei minori e alle risse che l'onorevole Forcolin ci ha appena rappresentato). Un esercente che si occupi di gioco per conto del concessionario, per conto dello Stato deve avere obblighi diversi da quelli di un qualunque esercente. Forse questo è un aspetto su cui ragionare e su cui personalmente tornerò.

Sono anche vicepresidente di Confindustria, per cui posso dialogare con ruoli diversi nei confronti dell'amministrazione. Questo della maggior responsabilità degli esercenti è un punto importante. Dal nostro punto di vista (credo di poter parlare a nome di tutti i miei colleghi) il gioco deve essere considerato un divertimento e quando diventa un eccesso non va bene in assoluto, per nessuno di noi. Ribadisco ancora una volta che impostiamo certe politiche — vi ho portato infatti il «rap-

porto sociale di Sisal», in cui è scritto tutto quello che facciamo, pensiamo, adottiamo e vorremmo fare per rendere più sicure le nostre modalità di gioco. Il decreto Balduzzi recentemente approvato ha inserito l'obbligo per i Monopoli di Stato di fare almeno 10.000 controlli sul territorio in punti vendita che gestiscono *slot machine*, e 10.000 controlli, se fatti bene, possono essere efficaci. L'altro intervento che stiamo facendo collaborando con SOGEI e i Monopoli di Stato, con il supporto anche del GAT (abbiamo frequenti incontri di riallineamento, un altro domani) mira a rendere più sicure le macchine di prima generazione, le cosiddette «comma 6a» non collegate *on line*. Domani abbiamo l'incontro finale in AAMS per rendere queste macchine sempre meno accessibili in modo fraudolento. Tale intervento non può essere realizzato in un giorno perché ci sono 380.000 macchine sul territorio, per cui stiamo definendo una tempistica ragionevole, però è un modo per rendere inaccessibile le macchine dal punto di vista meccanico-informatico a persone che in modo fraudolento possono cercare di modificarne i profili di restituzione. In passato, infatti, c'è stato qualche intervento fraudolento e AAMS li conosce bene: non conosciamo i dettagli ma certamente ne siamo stati vittime. Si andrà sempre di più verso la strada del controllo e della responsabilità degli esercenti, del controllo telematico e informatico delle macchine. A quel punto, più le macchine sono controllate, più gli esercenti hanno responsabilità, più ci sentiremo tranquilli di svolgere un lavoro nello stile Sisal: prima si accennava alla schedina del Totocalcio ma purtroppo, se Sisal fosse rimasta alla schedina, credo che avremmo già chiuso da tempo l'attività. È chiaro che occupandoci di questo settore dobbiamo muoverci valutando dove vada il mercato. Cerchiamo di farlo con le nostre caratteristiche, le nostre abilità, le nostre competenze.

Come legale di Sisal, Claudio Sverzellati può rispondere meglio di me sulla nascita

dell'albo dei terzi incaricati e sui relativi obblighi, Marco Migliorisi risponderà invece sul tema degli insoluti.

CLAUDIO SVERZELLATI, *responsabile del servizio legale business e assicurazioni*. L'albo dei terzi incaricati è nato proprio dall'esigenza di avere un controllo complessivo sulla filiera. I concessionari erano conosciuti, erano dieci, erano società di una certa dimensione, avevano già garantito tutta una serie di requisiti di onorabilità e di buona conduzione d'impresa al momento di accesso alla gara e quindi erano stati selezionati tramite una gara pubblica.

Rimaneva invece da fare un lavoro selettivo su tutto il resto della filiera, esercenti e gestori, cioè i soggetti che interagiscono prevalentemente sul territorio. I Monopoli hanno deciso di fare uno *screening* della filiera che operava nella raccolta del denaro tramite *slot machines*, chiedendo a tutta la filiera, quindi sia ai gestori che erano soggetti già maggiormente conosciuti, sia a tutti gli esercenti che invece erano meno conosciuti e numericamente maggioritari, e sotto il profilo qualitativo, di iscriversi a questo albo e quindi di rendere noto ad AAMS le loro caratteristiche e soprattutto di produrre tutta la documentazione (accennavamo prima alle licenze di pubblica sicurezza) che attestasse i requisiti di onorabilità e capacità dell'esercente necessari per effettuare una corretta raccolta. Come abbiamo discusso anche in ambito associativo, si trattava del primo passo, consistente cioè nel valutare il rispetto di determinati requisiti per poi far intervenire in maniera puntuale e anche pesante l'aspetto sanzionatorio. Oggi il primo *step* consiste nel far conseguire a determinati fatti illeciti o comunque non conformi alle procedure di concessione, la cancellazione dall'albo con conseguente impossibilità di operare nel settore. Si potrebbe anche pensare a estensioni di aspetti sanzionatori laddove ad esempio sullo stesso punto sussistessero altre concessioni rilasciate dallo Stato non necessariamente relative al mondo dei giochi e vi fosse un'interrela-

zione con questa tipologia di concessioni che dimostri che il soggetto non sia più degno di fiducia da parte dello Stato e pertanto si addivenisse anche alla revoca di queste ultime. Questo è un processo che auspichiamo possa avvenire, però consideriamo già significativo aver fatto una mappatura precisa e puntuale di chi opera nel settore della raccolta del gioco.

Ribadisco che nessun concessionario può operare con soggetti che non siano iscritti all'albo. Sul punto in particolare si rammenta che se un concessionario ha avuto per tre volte un rapporto giuridico con un operatore non iscritto all'albo perde la concessione, quindi la sanzione sul concessionario è pesantissima. L'attenzione del concessionario a non operare con soggetti non iscritti all'albo è massima perché perderebbe completamente il *business*, ma si ritiene che per una corretta applicazione dell'aspetto sanzionatorio lo stesso debba essere potenziato anche dal lato degli esercenti.

MARCO MIGLIORISI, *responsabile del servizio amministrazione e finanza*. Vorrei rapidamente rispondere alla domanda dell'onorevole Leo in merito ai rapporti e all'integrazione con gli organi ispettivi della fedeltà fiscale, visto che, come abbiamo capito, questo settore muove somme importanti, che sono gestite non da pochi concessionari, ma da una miriade di soggetti sul territorio.

Negli ultimi anni abbiamo assistito a un'intensificazione degli interventi di controllo da parte degli organismi ispettivi della Guardia di finanza ma anche dell'Agenzia delle entrate, e in questo ambito noi concessionari veniamo coinvolti come soggetti che possono fornire un riscontro attendibile a queste verifiche in termini di controllo delle spettanze, della remunerazione dei valori che ciascun soggetto raccoglitore avrebbe dovuto dichiarare. Si è trattato però fino a oggi di interventi preminentemente *spot* sul singolo caso o in alcuni casi ci è stato chiesto di fornire dati in nostro possesso sulle spettanze di un certo numero di punti vendita situati in una certa regione del territorio italiano.

Recentemente con l’Agenzia delle entrate si sta facendo un lavoro più strutturale, destinato a essere completato in futuro, sul mondo delle *slot machine* e quindi dei raccoglitori e gestori delle *slot machine*, valutando la disponibilità del concessionario a fornire in modo strutturato e omogeneo dati sulle remunerazioni di questi soggetti su base annuale. Si tratta di una tematica di attualità, che a mio parere necessita ancora di affinamento: in questo senso potrebbe dare una mano anche la nuova concessione *slot* che dovrebbe essere a breve sottoscritta dai concessionari che si sono aggiudicati il bando di gara vinto l’anno scorso, perché in questa concessione vengono previsti anche obblighi a carico del concessionario di rendicontare con determinate caratteristiche i soggetti. Ci sarà così una uniformizzazione di queste rendicontazioni e in alcuni casi anche delle formule contrattuali che legano il concessionario a questi soggetti, e questo dovrebbe favorire la possibilità di disporre di dati strutturati in modo omogeneo, che possono essere resi disponibili su richiesta e in modo strutturale dai soggetti concessionari all’Agenzia delle entrate per poi avviare tutti i controlli sul territorio.

PRESIDENTE. Dato che iniziano le votazioni in Aula, vorremmo chiederle se possa brevemente aggiungere qualcosa sugli insoluti.

MARCO MIGLIORISI, *responsabile del servizio amministrazione e finanza*. Come evidenziava il collega, abbiamo anche noi notato un parziale incremento delle insolvenze. Siamo cresciuti come rete, quindi in parte questo è anche dovuto all’aumento delle numeriche gestite, però sicuramente

in alcuni momenti topici — alcuni periodi dell’anno o fasi della congiuntura economica — abbiamo riscontrato questo fenomeno. Lo gestiamo ovviamente attraverso gli strumenti operativi di cui dicevo: da circa un anno e mezzo abbiamo adottato il nuovo Rid veloce, anche in osservanza delle nuove normative europee sui flussi finanziari, che ci consente di conoscere l’insoluto molto tempo prima e quindi di essere più proattivi nell’intervento sul punto vendita moroso. Abbiamo avviato attività preventive di selezione dei nuovi punti vendita, per verificarne lo stato di solvibilità anche dal punto di vista dell’attività economica gestita. Stiamo intervenendo sotto questo profilo, fino ad oggi abbiamo gestito il problema degli insoluti prevalentemente con forze interne, ma stiamo anche valutando su base progettuale la possibilità di affidare questa gestione in parte anche a società esterne specializzate nel recupero telefonico e nelle attività appunto di *credit collection*; è un fenomeno che esiste, anche se stiamo cercando di tenerlo sotto controllo.

PRESIDENTE. Nel ringraziare il direttore e i dirigenti Sisal, dichiaro conclusa l’audizione.

La seduta termina alle 9,30.

IL CONSIGLIERE CAPO DEL SERVIZIO RESOCONTI
ESTENSORE DEL PROCESSO VERBALE
DELLA CAMERA DEI DEPUTATI

DOTT. VALENTINO FRANCONI

*Licenziato per la stampa
il 31 gennaio 2013.*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

PAGINA BIANCA

€ 1,00



16STC0022330