A547 - CONDOTTE DI WIND TRE A DANNO DEI RIVENDITORI
Allegato al provvedimento n. 30276

Allegato 1

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI AI SENSI DELL'ART. 14-*TER* DELLA LEGGE N. 287/90

"Versione definitiva"

1. Numero del Procedimento

A547 - *CONDOTTE DI WIND TRE A DANNO DEI RIVENDITORI*

2. Parte del procedimento

WIND Tre S.p.A. (d'ora in avanti anche la "Società")

3. Fattispecie contestate

Con provvedimento n. 29874 del 4 novembre 2021 (nel prosieguo, il "Provvedimento di avvio"), su segnalazione della Società Stone S.r.l. (di seguito, più semplicemente, "Stone" o "Segnalante"), Codesta Autorità ha avviato nei confronti di Wind Tre, un'istruttoria ai sensi ai sensi dell'articolo 9, comma 3 bis, della legge 18 giugno 1998, n. 192 e dell'articolo 14 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, per accertare l'eventuale abuso di dipendenza economica.

Secondo quanto prospettato nel Provvedimento di avvio, "*secondo le informazioni disponibili, potrebbe sussistere un rapporto di dipendenza economica tra Wind Tre e il Segnalante, alla luce di diversi elementi sintomatici che riguardano la posizione di mercato*

delle Parti, la durata della relazione contrattuale (iniziata con H3G sin dal 2002) e il contenuto degli obblighi contrattuali."

Inoltre, *"In tale contesto, Wind Tre potrebbe avere imposto ai propri rivenditori una serie di condizioni e di obblighi ingiustificatamente gravosi, tali da condizionare indebitamente l'attività economica del rivenditore e comprimerne i margini di redditività.*

Al riguardo, occorre richiamare anche le frequenti rimodulazioni delle condizioni contrattuali, economiche e non, che rendono difficile per il rivenditore avere la piena consapevolezza del contenuto del contratto e degli effetti dei meccanismi sopra descritti in termini di esposizione finanziaria.

Infatti, potrebbero assumere carattere particolarmente oneroso le condizioni economiche relative allo storno pro quota che, unitamente al reverse charge e ai sistemi di compensazione, hanno portato il segnalante, così come verosimilmente altri rivenditori, ad una gestione insostenibile da un punto di vista finanziario. Nel contempo, il recesso anticipato da parte del rivenditore potrebbe, alla luce dei vincoli contrattuali precedentemente richiamati, rendere estremante difficoltoso per i rivenditori poter ricercare alternative idonee".

"In altri termini, dalla documentazione in atti, sembrerebbe emergere che Wind Tre abbia imposto ai suoi rivenditori un'organizzazione commerciale e finanziaria disegnata in base alle proprie esigenze, attraverso l'applicazione di una serie di clausole pervasive e oggetto di ripetute modifiche nel tempo".

"Posto che Wind Tre detiene una posizione di rilievo nei mercati relativi alla telefonia mobile, con un marchio che gode di una forte attrattiva commerciale, i fatti segnalati appaiono assumere rilevanza non solo con riferimento al singolo rapporto contrattuale, ma anche in rapporto alla tutela della concorrenza e del mercato. Le condizioni contrattuali sopra descritte, applicate da parte di un operatore di telefonia mobile che gestisce una significativa rete commerciale potrebbe avere, infatti, un impatto significativo su tutti gli imprenditori che costituiscono la rete in questione, a detrimento del gioco concorrenziale nel relativo mercato".

"Inoltre, attraverso il meccanismo del reverse charge con contestuale cessione a Wind Tre del credito del rivenditore verso il cliente finale, Wind Tre incasserebbe anche la quota di corrispettivo versata dal cliente finale finalizzata al pagamento dell'IVA, ponendosi, a danno della rete dei rivenditori, in una posizione di vantaggio concorrenziale rispetto agli operatori di telefonia mobili concorrenti"

4. Mercati interessati

Nel Provvedimento di avvio, Codesta Autorità ha richiamato il mercato della telefonia mobile esponendo i fatti segnalati e le valutazioni (§ 3, 18).

5. Descrizione degli impegni proposti

A fronte degli addebiti formulati da Codesta Autorità, Wind Tre intende preliminarmente in difformità dalle premesse, in fatto e in diritto, poste alla base dell'intero procedimento, ribadire, per un verso, che l'avvio del procedimento è tardivo e, per l'altro, che, in ogni caso, le condotte in questione sono pienamente conformi alla normativa conferente e legittima espressione della libertà di impresa.

Per le anzidette ragioni, la Scrivente Società si riserva sin da ora di tutelare le proprie ragioni nelle sedi competenti, onde veder riconosciuta la piena conformità dei propri comportamenti alla normativa di cui trattasi.

Ciò nondimeno, senza che questo costituisca acquiescenza rispetto alle ipotesi di violazione formulate da Codesta Autorità, né ammissione di responsabilità o riconoscimento neppure tacito di inosservanza della normativa di cui trattasi, circostanza ancora una volta decisamente negata, Wind Tre intende eliminare comunque ogni elemento che possa avere indotto Codesta Spettabile Autorità a considerare le supposte criticità alla base del presente procedimento, proponendo – ai sensi e per gli effetti dell'art. 14-*ter* della legge 287/90, nei

termini ed alle condizioni di seguito indicati **ad esito del market test avviato da Codesta Autorità** – gli impegni **contenenti delle modifiche accessorie come** precisati nel prosieguo.

La presente proposta scaturisce pertanto dallo spirito di fattiva collaborazione che la Scrivente Società intende assicurare a Codesta Autorità, al fine di favorire le esigenze di speditezza ed economia procedimentale dell'azione amministrativa e, dunque, di consentire una rapida conclusione dell'istruttoria in corso, con conseguente risparmio di risorse pubbliche e private.

Al fine di chiudere il presente procedimento senza l'accertamento di alcuna infrazione nei propri confronti, Wind Tre si impegna ad adottare i seguenti impegni.

Impegni con effetti strutturali

Impegno 1 - ESTENSIONE PERIODO DI PREAVVISO PER GLI IMPRENDITORI MONOMARCA.

Wind Tre si impegna a continuare a tutelare e a non disincentivare i cambiamenti di status o le cessazioni e a non avere allo stesso tempo atteggiamenti penalizzanti nei confronti dei rivenditori mono marca.

In aggiunta, per rafforzare l'impegno Wind Tre introduce la facoltà per ogni imprenditore mono marca, sia che abbia fatto richiesta di recesso sia che l'abbia ricevuta da Wind tre, di richiedere il prolungamento del periodo di preavviso, *[… omississ …]* , per ulteriori 60 giorni.

In particolare, Wind Tre si impegna a garantire all'imprenditore di continuare a produrre (ovvero fare attivazioni/vendite e quindi ricevere i compensi relativi alla produzione) per il periodo di preavviso previsto nel contratto *[… omississ …]* senza che la richiesta di cessazione determini alcuna interruzione anticipata dell'operatività che possa metterlo in crisi economico/finanziaria. Naturalmente tale impegno varrà anche per gli ulteriori 60 giorni se richiesti dall'imprenditore.

Wind Tre, garantirà pertanto la continuità operativa dei codici, dei software e dell'hardware necessari a svolgere l'attività di vendita e a completare i pagamenti (attivi e passivi) relativi alle attività durante il periodo di preavviso e durante gli ulteriori 60gg richiesti. Garantirà altresì che tali pagamenti avverranno non solo durante tale periodo (preavviso più 60 giorni) ma anche dopo la cessazione del rapporto a completamento di tutte le competenze/pendenze attive e passive.

Per meglio chiarire in modo inequivoco, Wind Tre evidenzia che le condizioni economiche in essere durante il rapporto, ivi inclusi le modalità e termini di approvvigionamento e di pagamento dei terminali, non variano durante il periodo di preavviso (ricordiamo che tale periodo può essere portato da *[… omississ …]* **mesi a** *[2-8]* **mesi su specifica richiesta del singolo imprenditore).**

Pertanto, Wind Tre si impegna a garantire agli imprenditori mono marca la stabilità delle modalità e dei termini di approvvigionamento e di pagamento dei terminali nel periodo di preavviso mantenendo invariate, per tutta la durata degli impegni, le modalità che questi hanno in essere durante la vigenza contrattuale prima del recesso, come meglio dettagliato di seguito.

Nei *[… omississ …]***mesi (più eventuali 2 mesi su richiesta dell'imprenditore) del periodo di preavviso relativo al recesso, l'imprenditore avrà la possibilità di continuare ad ordinare la merce con condizioni di pagamento dilazionate (45 giorni fine mese data fattura), come nel periodo di vigenza del contratto prima del recesso e con le stesse eventuali eccezioni (ad esempio l'imprenditore che preferisca pagare in modalità anticipata – c.d. *cash* -, oppure in presenza di situazioni di morosità o insolvenza).**

Esclusivamente per i casi eccezionali l'imprenditore mono marca può continuare a lavorare acquistando in modalità di pagamento anticipato.

In altre parole, Wind Tre si impegna a garantire agli imprenditori mono marca il pagamento dilazionato anche nel periodo di preavviso dovuto al recesso con le stesse modalità che l'imprenditore aveva prima della decorrenza del periodo del preavviso.

Si fa presente che il numero di imprenditori mono marca che pagano *cash* durante il periodo di preavviso per recesso è trascurabile e non dipende dal fatto di essere o meno nel periodo di preavviso.

A riprova di ciò, si riporta di seguito la fotografia degli imprenditori monomarca attualmente in stato di preavviso per recesso e si evidenzia che ognuno di loro sta usufruendo della possibilità di pagare in modo dilazionato (45 giorni fine mese data fattura). In particolare, alla data odierna:

- **gli imprenditori mono marca in stato di preavviso sono** *[… omississ …]***;**
- **gli imprenditori mono marca in stato di preavviso che stanno pagando in modo dilazionato (45 giorni fine mese data fattura) sono** *[… omississ …]***;**
- **non ci sono, pertanto, imprenditori mono marca in stato di preavviso che stanno pagando in modo anticipato (*cash*).**

Per i casi eccezionali, ad ulteriore garanzia, Wind Tre si impegna, sempre durante il periodo di preavviso dovuto al recesso, nell'eventualità in cui l'imprenditore mono marca dovesse contestare direttamente al Monitoring Trustee di non avere più la possibilità di pagare in modo dilazionato (45 giorni fine mese data fattura), dovendo invece fruire della modalità di pagamento anticipato, di valutare tempestivamente insieme al Monitoring Trustee ogni singolo caso, concordando eventualmente con questo le opportune eccezioni motivate relative allo specifico caso.

Va fatto notare che in questo modo agli imprenditori viene garantita la possibilità di effettuare il pagamento delle fatture anche dopo la conclusione del periodo di preavviso. Questo è dovuto al fatto che in assenza di casi eccezionali (ad esempio come la morosità o l'insolvenza) e fatti salvi gli interventi concordati da Wind Tre con il Monitoring Trustee, l'imprenditore avrà la possibilità di pagare le fatture a 45 giorni fine mese data fattura che di fatto si tramuta nella possibilità di effettuare i pagamenti anche oltre l'ultimo giorno di preavviso. Naturalmente, per evitare comportamenti opportunistici o fraudolenti, Wind Tre applicherà le consuete misure di monitoraggio dell'andamento storico degli ordini, onde evitare situazioni anomale ed inutilmente rischiose per Wind Tre.

Inoltre, Wind Tre si impegna a ritirare gli arredi e le dotazioni informatiche fornite in comodato d'uso gratuito solo dopo la cessazione del rapporto lasciando la possibilità all'imprenditore di utilizzarli anche durante il periodo di preavviso e durante gli ulteriori 60 giorni richiesti.

La richiesta di prolungamento del preavviso, in deroga al contratto, dovrà avvenire con le stesse modalità utilizzate per la comunicazione di cessazione (es. PEC).

L'imprenditore avrà naturalmente l'obbligo di garantire il rispetto:

- delle regole imposte dalla normativa Privacy per ciò che riguarda la gestione delle banche dati;
- delle regole imposte dalla normativa a tutela della concorrenza;
- dei rapporti con un eventuale altro operatore.

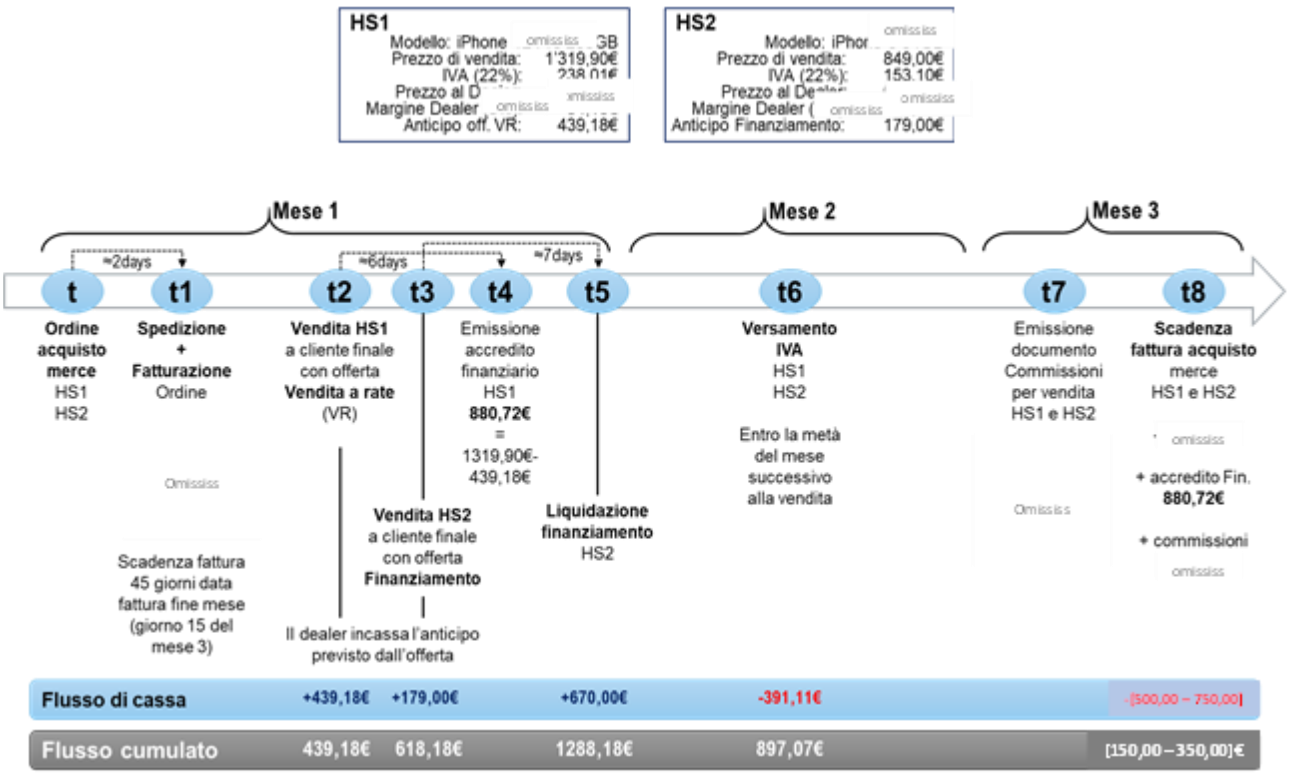
La Scrivente Società si impegna a adottare tutti gli accorgimenti che consentano di far sì che entro **2 mesi** dall'approvazione degli Impegni il processo descritto sia operativo.

In particolare, Wind Tre comunicherà agli imprenditori mono marca, utilizzando l'attuale sistema con cui vengono inviate le comunicazioni agli imprenditori (DRMS), quanto previsto nel presente impegno, evidenziando in particolare che avranno la facoltà in caso di recesso di poter avvalersi, su base richiesta individuale, di ulteriori 60 giorni qualora ne abbiano l'esigenza.

Impegno 2 – MECCANISMO DI REVERSE CHARGE CON CESSIONE DEL CREDITO

Si premette che la normativa di riferimento obbliga Wind Tre all'applicazione della modalità di reverse charge per la vendita dei telefoni e che in generale non vi sono effetti vietati e/o negativi per gli imprenditori né di natura contabile né fiscale. Per un'analisi di maggiore dettagli si rimanda all'Allegato 2.

Ciò premesso, in ottica di collaborazione e, come già evidenziato, per economia procedimentale, la Società scrivente si impegna a garantire i flussi attivi e passivi con le tempistiche rappresentate nello schema sotto riportato:



Come si vede nello schema sono evidenziati i momenti rilevanti relativi ad ogni ordine, con i relativi flussi attivi e passivi e le relative tempistiche:

- **<u>Ordine acquisto merce (t):</u>**

  l'ordine può essere effettuato dall'imprenditore secondo le proprie necessità su base *[…omissis …]*, senza alcun aggravio per l'imprenditore che può scegliere la frequenza in modo variabile in base alle proprie esigenze.

  Ogni imprenditore ha a disposizione ogni *[…omissis …]* informazioni sulla giacenza del magazzino di Wind Tre e può decidere la propria strategia commerciale in modo autonomo, ad esempio fino ad arrivare ad inserire i propri ordini "*[…omissis …]*" sulla base dei terminali che già è sicuro venderà.

  Pertanto, è evidente che Wind Tre ha messo a disposizione degli imprenditori gli strumenti che permettono loro, se lo prediligono, di tenere basso (o quasi nullo) il magazzino. Infatti, la possibilità effettuare gli ordini *rolling* con la frequenza che

l'imprenditore preferisce (l'imprenditore ordina->vende->riordina sulla base delle proprie necessità ->… e così via), gli permette di competere sul mercato con gli altri imprenditori intra ed inter-brand nel modo che lui ritiene più consono.

Da ciò è immediato desumere che lo stock di ogni punto vendita dipende dalle scelte e dalla capacità commerciale dell'imprenditore che lo detiene e lo gestisce; questo elemento non è trascurabile e va tenuto nella dovuta considerazione in una sana dinamica competitiva.

- **<u>Spedizione della merce ed emissione della fattura con scadenza a 45 giorni fine mese data fattura (t1):</u>**
  - **il tempo medio per la consegna della merce <u>dalla spedizione</u> è di circa 2 giorni lavorativi. Questo tempo è estremamente ridotto e Wind Tre tende a tenerlo sotto controllo perché permette agli imprenditori di svolgere più efficacemente la propria attività in un mercato, quello delle telecomunicazioni, estremamente competitivo.**

    Gli imprenditori hanno visibilità del tracking degli ordini e le informazioni sono aggiornate *[…omissis …]* volte al giorno.

    <u>La fattura di vendita dei terminali all'imprenditore viene emessa al momento della spedizione</u>.
  - **la condizione di pagamento "45 giorni fine mese data fattura" permette agli imprenditori di avere una dilazione di almeno 45 giorni per ordini spediti entro la seconda metà di ogni mese e di almeno 60 giorni per ordini spediti nella prima metà di ogni mese. Anche considerando gli effetti dell'applicazione di questa regola ogni imprenditore potrà implementare la propria strategia commerciale in totale libertà e flessibilità decidendo di piazzare i propri ordini ogni *[…omissis …]* da lui preferito di queste frequenze.**

Pertanto, utilizzando gli strumenti messi a disposizione da Wind Tre, gli imprenditori possono fare una razionale pianificazione al fine di ottenere le migliori opportunità commerciali e l'efficientamento maggiore.

A riprova di ciò di seguito sono riportati:

- **i tempi medi di pagamento da parte dei rivenditori dei dispositivi acquistati da Wind Tre tipicamente coincidono con la data scadenza del pagamento della fattura (salvo casi particolari). La tabella di seguito evidenzia l'andamento dei tempi medi di scadenza delle fatture:**

[…omissis …]

Da questi dati si evince che il tempo medio che intercorre tra data fattura e la data di scadenza è di circa *[50-70]* giorni.

- **i tempi medi intercorrenti tra l'acquisto dei dispositivi da parte dei rivenditori e la successiva rivendita al dettaglio dei medesimi:**
  Si forniscono con la tabella riportata di seguito i tempi medi intercorrenti tra l'emissione della fattura relativa agli ordini eseguiti dagli imprenditori per i terminali (telefoni e modem) e la data di vendita al cliente finale (anche detta attivazione essendo la vendita di un terminale abbinata ad una linea).
  Si forniscono, inoltre, per avere una corretta visione d'insieme anche i tempi medi intercorrenti tra la data di vendita al cliente finale e la data di emissione dell'accredito finanziario (spiegato nel dettaglio di seguito).

[…omissis …]

Quindi possiamo affermare che mediamente i terminali vengono venduti al cliente finale dall'imprenditore prima della scadenza della fattura di acquisto.

Pertanto, il tempo medio è così sintetizzato:

1. **dalla spedizione del terminale alla vendita al pubblico intercorrono circa *[40-60]* giorni medi (tale termine include anche i 2 giorni lavorativi medi di spedizione);**
2. **mentre il pagamento da parte dell'imprenditore a W3 avviene in *[50-70]* giorni medi dalla spedizione**
3. **quindi c'è un delta di *[7-17]* giorni medi a favore dell'imprenditore.**

Inoltre, l'accredito finanziario avviene mediamente circa 6 giorni dopo la vendita al cliente finale del terminale ed il numero complessivo di giorni medi che si ottiene sommando anche questo dato al numero di giorni di cui al punto 1 è pari a *[45-65]* giorni. Si può affermare, quindi, che c'è un delta positivo di *[3-10]* giorni a favore dell'imprenditore che mediamente paga la fornitura *[3-10]* giorni dopo rispetto all'accredito finanziario, che questi può utilizzare per compensare il pagamento delle fatture.

Si ricorda, inoltre, che Wind Tre non ha gli elementi per rappresentare nella sua interezza l'intero processo poiché, essendo gli imprenditori soggetti

totalmente indipendenti, ciò su cui Wind Tre ha visibilità sono i terminali ordinati a lei ed i terminali venduti ratealmente tramite reverse charge con cessione del credito o tramite finanziamento effettuato con società finanziaria e quelli con vendita cash tracciata nei sistemi Wind Tre.
Wind Tre non ha assoluta visibilità del numero di terminali che l'imprenditore vende al cliente finale in altre modalità, come

[… omissis…] **o altre forme che disintermediano Wind Tre nella vendita diretta al cliente finale (ad esempio terminale venduto ad un cliente che non acquista servizi Wind Tre).**

Tenendo conto di ciò, si forniscono i seguenti dati estratti dai sistemi Wind Tre a partire da gennaio 2022.

Mono Marca	gen-22	feb-22	mar-22	apr-22	mag-22	YTD
Sell Out vs Sell In	*[… omissis…]*	*[… omissis…]*	*[… omissis…]*	*[… omissis…]*	*[… omissis…]*	*[80%-100%]*

Nota: per Sell In si intende la merce venduta all'imprenditore; per Sell Out si intende la merce che l'imprenditore ha venduto al cliente finale in abbinamento ad un servizio Wind Tre.

Questi dati rappresentano gli acquisti ed il venduto dei mono marca Wind Tre tracciato nei sistemi Wind Tre al netto di quello che gli imprenditori possono vendere al cliente finale disintermediando Wind Tre poiché i telefoni non sono vincolati ai servizi di telecomunicazioni dell'operatore.
Si vede con chiarezza dai dati disponibili a Wind Tre che il magazzino complessivo degli imprenditori tende presumibilmente a zero come osservabile dal dato del *[80%-100%]* del venduto sull'ordinato. Il *[5%-10%]* rimanente potrebbe essere stato venduto in modalità "disintermediata" e pertanto i rivenditori non avrebbero magazzino.

Ciò è dimostrato indirettamente anche dai dati relativi agli ordini dei telefoni che vengono effettuati nel mese. Complessivamente negli ultimi 3 mesi, analizzando i risultati degli imprenditori attivi, risulta che:

- **circa *[70%-90%]* degli imprenditori effettua più di *[0-4]* ordini nel mese (cioè più di un ordine *[…omissis ...]* che gli permette di pianificare meglio gli acquisti senza fare magazzino). In termini quantitativi corrispondo a più del *[80%-100%]* dei volumi dei telefoni ordinati;**
- **circa *[7%-9%]* degli imprenditori effettua gli ordini *[0-4]* volte al mese, quindi mediamente una volta a *[…omissis ...]*. In termini quantitativi corrispondo a circa il *[1%-6%]* dei volumi dei telefoni ordinati;**
- **circa il *[1%-6%]* degli imprenditori effettua gli ordini *[0-4]*volte al mese, mediamente quasi una volta *[…omissis ...]*. In termini quantitativi corrispondo a circa *[0%-3%]* dei volumi dei telefoni ordinati;**
- **circa il *[0%-3%]* degli imprenditori effettua gli ordini *[0-4]* volte al mese, mediamente *[…omissis…]*. In termini quantitativi corrispondo a circa lo *[0%-2%]* dei volumi dei telefoni ordinati;**
- **circa lo *[0%-3%]* degli imprenditori effettua gli ordini *[0-4]* volta al mese. In termini quantitativi corrispondo a circa il *[0%-2%]* dei volumi dei telefoni ordinati.**

Quindi, se il *[80%-100%]* dei volumi dei telefoni viene ordinato circa una volta a *[…omissis ...]*, si può desumere che l'imprenditore può pianificare in modo frequente le sue esigenze e quindi ha la possibilità di non accumulare stock ma lavorare quasi just in time!

- **Vendita a rate o con finanziamento, con incasso da parte dell'imprenditore dell'anticipo dato dal cliente previsto dall'offerta del telefono (t2 e t3):**

  Si pone l'accento sul fatto che non può essere trascurata nel processo di vendita la liquidità data all'imprenditore dagli importi incassati dal cliente al momento della vendita al dettaglio.

In particolare, dall'analisi effettuata (ultimi *[0-4]* mesi) emerge che il peso medio dell'anticipo dato dal cliente al momento dell'acquisto dei terminali venduto con reverse charge con cessione del credito, è mediamente pari al *[22%-27%],* ossia *[0-5]* punti percentuali in più rispetto al 22% dell'IVA. A questi vanno naturalmente aggiunti altri *[0- 6]* punti percentuali relativi al margine generato dalla vendita dei terminali.

Inoltre, si ricorda che la vendita dei terminali *[… omissis …]* nelle attività dei punti vendita mono marca di Wind Tre che hanno *[… omissis …]* guadagno dal commissioning *[… omissis …]*

- **<u>Emissione accredito finanziario (t4):</u>**

  l'accredito finanziario viene effettuato da Wind Tre in un tempo medio di 6 giorni dalla vendita al cliente finale. L'accredito effettuato da Wind Tre all'imprenditore viene effettuato per un importo pari al prezzo di vendita del terminale praticato al cliente finale (quindi comprensivo di IVA) dedotto dell'importo previsto per acquistare i cellulari abbinati all'offerta Wind Tre e pagato direttamente dal cliente finale al rivenditore. Tale accredito è il corrispettivo per la retrocessione da parte del rivenditore a Wind Tre del credito vantato verso il cliente finale, relativo al prezzo di acquisto rateizzato e non incassato all'atto della vendita.

  I tempi indicati sono ridotti al minimo e non è possibile comprimerli ulteriormente dato che in parte dipendono da quando e come l'imprenditore carica la documentazione completa e corretta relativa alla vendita del singolo terminale sullo specifico portale e dai successivi controlli.

- **<u>Liquidazione finanziamento nel caso di vendita finanziata (t5):</u>**

  La liquidazione del finanziamento viene effettuata dalla "finanziaria" direttamente all'imprenditore in un tempo medio di 7 giorni dalla vendita al cliente finale. Anche tali tempi in parte dipendono anche da quando l'imprenditore carica la documentazione completa e corretta relativa alla vendita del singolo terminale e dai controlli posti in essere dalla finanziaria.

- **<u>Versamento dell'IVA (t6):</u>**

  La normativa di riferimento prevede che il versamento dell'IVA da parte dell'imprenditore possa avvenire mensilmente o trimestralmente, a scelta del contribuente che nell'anno solare precedente abbia realizzato un volume d'affari non superiore a:

  - **400.000 euro, per i lavoratori autonomi e per le imprese che hanno come oggetto della propria attività la prestazione di servizi**
  - **700.000 euro, per le imprese che esercitano altre attività.**

  Nel caso il versamento dell'IVA sia mensile, deve avvenire entro il 16 del mese successivo alla vendita del telefono.

  Nel caso il versamento dell'IVA sia trimestrale, deve avvenire oltre il termine dell'emissione del documento delle commissioni ed oltre la scadenza fattura.

- **<u>Emissione documento commissioni per vendita (t7) e pagamento fattura acquisto da parte dell'imprenditore (t8):</u>**

  Il pagamento delle fatture potrà essere compensato con l'accredito finanziario della vendita a rate e con le commissioni maturate.

In ultima analisi, il flusso cumulato riportato nello schema evidenzia senza ombra di dubbio che il meccanismo adottato da Wind Tre non penalizza affatto gli imprenditori della rete di vendita di Wind Tre ne crea ad essi alcuna dipendenza economica.

Pertanto, Wind Tre si impegna**:**

- **a mettere in atto tutte le azioni necessarie affinché il tempo medio per la consegna della merce dalla spedizione non ecceda i 2 giorni lavorativi;**
- **a garantire la liquidità media data all'imprenditore dagli acconti che questo incassa al momento della vendita al dettaglio dei telefoni così che il peso medio dell'anticipo dato dal cliente al momento dell'acquisto dei terminali venduti con reverse charge con cessione del credito sia superiore al valore percentuale dell'IVA pari al 22%. Tale impegno sarà garantito tramite verifiche periodiche così che il peso medio dell'anticipo dato dal cliente al momento dell'acquisto dei terminali venduti con reverse charge con cessione del credito sia superiore al valore percentuale dell'IVA;**
- **a garantire** l'accredito finanziario per la vendita a rate dei telefoni in un tempo medio di 6 giorni dalla vendita al cliente finale, fino ad un massimo di 10 giorni (si fa presente che in caso in cui fosse necessario integrare da parte dell'Imprenditore la documentazione utile a validare la vendita, i giorni potrebbero aumentare per una responsabilità diretta dell'imprenditore non adducibile a Wind Tre);
- **a garantire** i pagamenti delle commissioni maturate come da contratto. Il conteggio dei compensi maturati nel mese di competenza viene inviato all'imprenditore da Wind Tre, entro i primi cinque giorni solari del secondo mese successivo a quello di competenza attraverso la presentazione d'idonea documentazione;
- **a garantire** le fatture dei prodotti con scadenza a 45 giorni fine mese data fattura (ad esempio per tutti gli acquisti effettuati **dal 1° al 31 di marzo** il pagamento da parte dell'imprenditore dovrà essere fatto il 15 del mese maggio; **pertanto, per gli acquisti fatti nel primo giorno del mese il rivenditore avrà a disposizione fino a 75 giorni per poter pagare la relativa fattura ed i 45 giorni rappresentano il tempo minimo che**

gli imprenditori hanno per pagare la singola fattura per gli acquisti fatti a fine mese), che potranno essere compensate con l'accredito finanziario della vendita a rate e con le commissioni maturate. **Allo scadere dei termini di pagamento delle fatture non pagate, il sistema pone automaticamente il partner in uno stato che prevede il blocco degli ordini processati. Wind Tre si impegna, nel caso in cui il partner non rispetti i termini di pagamento, a procedere al pronto sblocco manuale degli eventuali ordini bloccati entro i 5 giorni dal termine della scadenza della fattura, fatto salvo il caso di una valutazione creditizia e/o lo storico dei pagamenti critici che evidenzino, ad esempio, una insolvenza pregressa.**

Inoltre, si ricorda che lo schema è stato definito indicando il caso in cui l'imprenditore paghi l'iva entro il 16 del mese successivo alla vendita del telefono (t6). La normativa prevede[1] che l'imprenditore possa decidere di pagare l'IVA trimestralmente ed in questo casso il versamento (t6) verrebbe a cadere oltre il termine della scadenza fattura. **In questi casi l'imprenditore godrebbe di ulteriori 2 mesi a suo vantaggio prima di versare l'IVA.**

Naturalmente, se per esigenze di mercato o competitive, dovesse essere necessario apportare delle modifiche:

- nel caso dovessero essere incontestabilmente positive per l'imprenditore, Wind Tre potrà apportarle direttamente comunicandole anche al Monitoring Trustee;
- nel caso dovessero essere peggiorative per l'imprenditore, Wind Tre si confronterà con il Monitoring Trustee per sottoporre l'eventuale necessità di modifica all'approvazione dell'Autorità.

Inoltre, in ottica di trasparenza, Wind Tre si impegna a mantenere **per tutta la durata degli impegni** gli attuali strumenti necessari a documentare verso l'imprenditore la sua situazione amministrativa. In particolare, mantenere attivo ed accessibile da remoto il portale

[1] "*La liquidazione trimestrale Iva può essere scelta dai contribuenti che nell'anno solare precedente hanno realizzato un volume d'affari non superiore a:*

- *400.000 euro, per i lavoratori autonomi e per le imprese che hanno come oggetto della propria attività la prestazione di servizi*
- *700.000 euro, per le imprese che esercitano altre attività*

L'opzione, che deve essere comunicata nella prima dichiarazione annuale Iva da presentarsi successivamente alla scelta operata, ha effetto dall'anno in cui è esercitata e fino a revoca, salvo il superamento del limite sopra indicato." (Cfr. https://www.agenziaentrate.gov.it/portale/Schede/Pagamenti/F24IVAP10/Come+e+quando+si+versa/)

PagoDealer dove l'imprenditore ha accesso a tutti i documenti amministrativi (Fatture, Accrediti finanziari, Commissioni…) e tramite il quale può:

- richiedere la liquidazione delle partite a suo credito
- compensare le partite a debito con quelle a credito
- pagare le partite a debito

Wind tre si impegna, inoltre, a mantenere nel PagoDealer la rappresentazione di dettaglio della vendita dei telefoni, attraverso una reportistica *ad hoc* che permette di effettuare ricerche relative ai dati dei singoli telefoni venduti ed ai relativi accrediti finanziari. La ricerca può essere effettuata per singolo seriale (IMEI) o periodo di riferimento.

Nel PAGODEALER oltre alle fatture Wind Tre (situazione debitoria), Wind Tre si impegna a mantenere, inoltre, incluse anche le fatture Rivenditore relative ai compensi (situazione creditoria) trasmessi dal DRMS che è lo strumento che consente di prendere visione del dettaglio dei compensi fatturati a valle delle attività di vendita.

Wind Tre si impegna a mantenere tale strumento, dove l'imprenditore potrà verificare, quindi, il documento della fattura compensi, un report aggregato dei compensi emessi ed un report di dettaglio che gli permetterà di consultare tutti i singoli importi per singola linea che hanno contribuito alla produzione della fattura (sia linee attivate nel mese sia quelle disattivate nel mese).

Inoltre, Wind Tre si impegna, in ottica di miglioramento del processo per dare visibilità delle partite attive e passive post chiusura rapporto con l'imprenditore almeno per tutto il periodo di durata degli impegni, a fornire agli imprenditori, dopo la chiusura del rapporto, delle specifiche comunicazioni contenenti le evidenze relative alle partite attive e passive. L'invio potrà essere fatto fino a 3 mesi dopo la chiusura del rapporto, salvo casi specifici che il segnalante possa far presente al Monitoring Trustee così da valutare insieme a Wind Tre se necessario continuare l'invio di tale documentazione anche per ulteriori mesi.

<u>Impegni comportamentali</u>

Impegno 3 – MECCANISMO STORNO PRO-RATA

Lo storno pro-rata era una tipologia di storno specifica, applicata dalla ex H3G, lanciata in una particolare condizione di mercato, e prevedeva un anticipo del compenso vincolato all'intera durata del contratto del cliente.

Questa meccanica è stata eliminata post fusione, a partire dalle attivazioni di marzo 2017.

Circa l'eliminazione del meccanismo dello stono *pro-rata*, oltre a quanto prodotto, si allega anche la dichiarazione firmata dai direttori Regulatory Affairs e BU Business & Consumer Sales di Wind Tre (si veda allegato 3).

Ciò premesso, la società scrivente si impegna a non reintrodurre il pagamento anticipato dei compensi ai punti vendita con il relativo meccanismo di *storno pro-rata.*

In merito, invece alla tipologia di storno attualmente in essere nei contratti Wind Tre (si veda descrizione nell'allegato 4), che è quella tipica delle reti di vendita di servizi (telecomunicazioni, energia, etc), Wind Tre si impegna a mantenere **il valore medio de**gli attuali storni al di sotto di un valore **di soglia, ottenuta dalla somma dell'attuale valore** medio **(*[2,5%-6,5%]*) con un valore minimo di tolleranza che assorba le oscillazioni ([0%-0,5%]),** effettuando un monitoraggio mensile. **Il valore di soglia così individuato sarà pari al 4,20% (c.d. "*soglia di storno*").**

Nel caso il valore dello storno complessivo sul totale erogato mensile **(storno medio)** dovesse superare il valore "**<u>soglia di storno</u>",** Wind Tre avvierà una analisi delle cause che hanno determinato tale aumento, avvertendo contestualmente il Monitoring Trustee per condividerne la causa.

Wind Tre si impegna, inoltre, almeno per tutta la durata degli impegni, al fine di *garantire un maggiore contradditorio e trasparenza nell'applicazione del meccanismo*:

- **a fornire al singolo imprenditore, all'interno del DRMS, l'evidenza fino a livello di singola linea di quanto viene stornato puntualmente nel periodo di riferimento, indicando anche la relativa motivazione. Di seguito un esempio dell'evidenza:**

PERIOD	NATURA	ITEM_CATEGORY	CODICE_DEALER_AGENTE	CODICE_NEGOZIO_COSY	CODICE_CONTRATTO	PIANO_TARIFFARIO	DESCRIZIONE_PIANO_TARIFFARIO	COMPETENZA	DESCRIZIONE_EVENTO	DATA_EVENTO	IMPORTO	CANALE_VENDITA	TIPO_ACCESSO	CAUSALE_STORNO
202203	PROVVIGIONI CONTRATTUALE	Storno Compensi Contrattuale	8000000003	9000000018	1541569775453	PINF151	Internet 200 in FTTC VULA	2021-10	Contrattuale Attivazioni Fisso	2021-10-11	-22	TOP DEALER	VULA	CLIENTE IRREGOLARE
202203	PROVVIGIONI CONTRATTUALE	Storno Compensi Contrattuale	8000000003	9000000018	1544283687259	LIS515	LIS515-Voce PiÃ¹	2021-11	Contrattuale Attivazioni Fisso	2021-11-16	-17,99	TOP DEALER	ULL	CLIENTE IRREGOLARE
202203	PROVVIGIONI CONTRATTUALE	Storno Compensi Contrattuale	8000000003	9000000018	1542542499819	PINF150	Internet 100 in FTTC VULA	2021-10	Contrattuale Attivazioni Fisso	2021-10-25	-22	TOP DEALER	VULA	DINIEGO
202203	PROVVIGIONI CONTRATTUALE	Storno Compensi Contrattuale	8000000003	9000000018	1541846177702	PINF175	Internet 200 in FTTC VULA MB	2021-10	Contrattuale Attivazioni Fisso	2021-10-15	-22	TOP DEALER	VULA	CLIENTE IRREGOLARE

- **a riaccreditare tempestivamente il valore del commissioning all'imprenditore che ha ricevuto lo storno per mancato pagamento delle fatture da parte del cliente specifico, nel caso il cliente, precedentemente sospeso per insoluto (es. disguido nel pagamento bancario), sani la propria situazione nell'arco del periodo di stornabilità.**

Il Monitoring Trustee, sulla base delle informazioni ricevute da Wind Tre e/o di approfondimenti richiesti **e/o di segnalazioni da parte degli imprenditori**:

- **se dovesse rilevare che l'aumento della "*soglia di storno*" dipenda da possibili criticità dovute a comportamenti opportunistici a danno dell'operatore e/o del Cliente finale (ricordiamo che l'esercizio di tali storni permette di limitarli),** in collaborazione con Wind Tre **provvederà** ad individuare le azioni da introdurre per limitare, se possibile, anche con altri strumenti, il ripetersi dei comportamenti opportunistici rilevati **che hanno determinato il superamento della "*soglia di storno*"**;
- **garantirà un contraddittorio tra Wind Tre e ogni imprenditore che esplicitamente dovesse contestare uno o più storni relativi ai mesi in cui l'imprenditore stia sopra la "soglia di storno", assicurando una tempistica celere nella trattazione dei singoli casi;**
- ad informare l'Autorità della necessità di aumentare la soglia massima definita e delle azioni messe in atto **nel caso lo reputi necessario**.

Impegno 4 - RIMODULAZIONI CONTRATTUALI

Relativamente ai compensi destinati ai punti vendita mono marca che dovessero introdurre una variazione in *pejus,* Wind Tre si impegna a garantire che sia allungato il termine di decorrenza entro cui l'imprenditore avrà la facoltà di accettare o non accettare la modifica comunicatagli formalmente.

A tal proposito Wind Tre adotterà la modifica contrattuale necessaria portando tale periodo dagli attuali *[10-15]* giorni a 30 giorni.

Inoltre, Wind Tre si impegna a spiegare o in convention e/o in durante le riunioni territoriali le motivazioni sottostanti la modifica contrattuale apportata per farla comprendere meglio ai rivenditori, evidenziando i fattori che l'hanno determinata, come ad esempio l'andamento dei prezzi nel mercato retail.

Infine, Wind Tre si impegna a non ridurre in percentuale anno su anno le commissioni previste nell'allegato contrattuale in modo maggiore della riduzione percentuale dei ricavi retail consumer a parità di periodo e di valore dell'offerta. Infatti, il margine di libertà di Wind Tre a rimodulare i compensi contrattuali del canale monomarca risponde all'esigenza di adattare il contratto con i rivenditori all'andamento del mercato ed in particolare dei contratti con i clienti finali, sempre tesi a una riduzione dei prezzi retail (solo a titolo di esempio, si può notare in modo chiaro che rispetto ad una diminuzione dei ricavi consumer brand Wind Tre del *[… omissis…]* nel 2021 rispetto al 2020, gli allegati contrattuali non sono stati modificati in tale periodo).

A tal riguardo Wind Tre si impegna, prima di procedere ad una eventuale variazione contrattuale in *pejus,* a verificare la diminuzione dei ricavi consumer brand Wind Tre e a garantire che sia rispettato l'impegno proposto (non ridurre in percentuale anno su anno le commissioni previste nell'allegato contrattuale in modo maggiore della riduzione percentuale dei ricavi retail consumer a parità di periodo e di valore dell'offerta).

Inoltre, fatto salvo quanto previsto nell'impegno 2, relativamente alla modifica dei termini di pagamento dei prodotti destinati ai punti vendita mono marca che dovessero introdurre una variazione in *pejus*, <u>Wind Tre si impegna</u> a:

a) **inviare la comunicazione delle variazioni in *pejus* a tutti gli imprenditori monomarca utilizzando gli attuali sistemi con cui vengono inviate le comunicazioni agli imprenditori (DRMS, Docusign, PEC);**

b) **preservare la facoltà per l'imprenditore di accettare o non accettare la variazione in *pejus* recedendo entro il termine di 30 giorni dall'invio della comunicazione di cui al punto a);**
c) **In caso di recesso dal Contratto ciò avverrà secondo i termini di preavviso previsto dallo stesso e nel rispetto dell'impegno 1.**

La Scrivente Società si impegna, pertanto, ad adottare tutti gli accorgimenti che consentano di far sì che entro **2 mesi** dall'approvazione degli Impegni, il processo descritto sia operativo, inviando la modifica contrattuale necessaria (prolungamento del termine di decorrenza entro cui l'imprenditore avrà la facoltà di accettare o non accettare la modifica) a tutti gli imprenditori mono marca, utilizzando gli attuali sistemi con cui vengono inviate le comunicazioni agli imprenditori (DRMS, Docusign, PEC). Inoltre, le eventuali modifiche contrattuali peggiorative che dovessero rendersi necessarie verranno comunicate contestualmente non solo agli imprenditori ma anche al Monitoring Trustee dando a quest'ultimo l'evidenza della riduzione effettuata nel rispetto dell'impegno preso.

Impegno 5 – MONITORING TRUSTEE

Wind Tre si impegna a nominare un esperto terzo e indipendente (c.d. Monitoring Trustee), dotato di adeguate competenze tecniche, incaricato di monitorare l'effettiva implementazione degli impegni, di esercitare il ruolo di arbitro in eventuali dispute relative ad essi e di produrre periodiche relazioni all'Autorità. Wind Tre trasmetterà al monitoring trustee le informazioni sull'adempimento degli impegni sia in modo autonomo, sia in funzione di specifiche richieste da parte di questo.

L'impegno, sulla base della prassi, vuole fornire la garanzia che l'attuazione degli impegni proposti avvenga secondo i tempi e le modalità stabilite, sotto la vigilanza di un soggetto terzo e indipendente che ogni anno produrrà una relazione per l'Autorità indicando sia l'andamento dell'implementazione degli impegni, sia il loro rispetto.

Ai fini della nomina del Monitoring Trustee, Wind Tre si impegna entro **un mese** dall'approvazione degli impegni a sottoporre all'attenzione dell'Autorità una lista di nomi di

soggetti esterni all'azienda, di comprovata esperienza nel campo delle Telecomunicazioni, indipendenti da Wind Tre**, che non possano essere (o non possano essere stati) dipendenti di società del gruppo di Wind Tre né avere avuto da queste ultime, negli ultimi 3 anni, incarichi né essere esposti ad altre forme di conflitto di interessi, fornendo anche il loro *curriculum* e il mandato previsto. Sulla base di tali indicazioni** l'Autorità potrà esprimere il proprio gradimento.

Non appena ricevut**a dall'Autorità** l'indicazione del gradimento **sui soggetti proposti da** Wind Tre**, questa** si impegna **ad individuare, solo tra i soggetti graditi all'Autorità, il monitoring trustee e a nominarlo formalmente dandone comunicazione all'Autorità stessa. Ciò dovrà avvenire** entro **un mese** dal momento **della nomina**.

Il **Monitoring Trustee** nominato attuerà la supervisione degli Impegni approvati **dall'Autorità, nella sua autonomia definirà in accordo con Wind Tre come procedere sulle modalità operative per definire gli interventi necessari al fine di dirimere eventuali contestazioni tra il singolo imprenditore e Wind Tre stessa sui temi indicati negli impegni** e ogni anno **o un termine più breve ove richiesto dall'Autorità**, fino alla scadenza degli impegni, predisporrà una relazione di ottemperanza.

Periodo di validità

Gli impegni assunti da Wind tre saranno validi per un periodo di 3 anni dalla data di effettiva approvazione.

Il predetto termine viene infatti ritenuto dalla Società Scrivente come sufficientemente congruo, considerate anche le modalità di rapida evoluzione del mercato, a tutto vantaggio di una concorrenza efficiente e con beneficio per i punti vendita e per i consumatori finali.

Vista la verosimile possibilità che la scadenza dell'eventuale approvazione degli impegni da parte dell'Autorità possa avvenire durante il periodo estivo, si è proposto di prolungare il termine di implementazione dell'impegni 1, dell'impegni 4 e dell'impegni 5 di un solo mese per far fronte a tale possibilità.

In particolare, si riporta la tabella che sintetizza la data da cui decorreranno i singoli impegni, nonché il loro termine, a partire dall'approvazione da parte dell'Autorità:

Impegni	Implementazione, dall'approvazione degli impegni, entro	Termine, dall'approvazione degli impegni, entro
Impegno 1	2 mesi	3 anni
Impegno 2	Contestuale	3 anni
Impegno 3	Contestuale	3 anni
Impegno 4	2 mesi	3 anni
Impegno 5	2 mesi	3 anni

Wind Tre darà tempestiva evidenza all'Autorità dell'implementazione di ogni singolo impegno e realizzerà una relazione di ottemperanza nell'immediatezza del completamento dell'implementazione di tutti gli impegni.

6. Considerazioni circa l'idoneità degli impegni a far venire meno i profili anticoncorrenziali oggetto dell'istruttoria

La Scrivente Società ritiene che la proposta di condotte e impegni contenuta nel presente formulario**, aggiornato con le modifiche accessorie esito al *market test***, sia idonea ad eliminare efficacemente tutte le preoccupazioni – qui denegate – ravvisate da Codesta Autorità nel corso del presente procedimento che la non completa rappresentazione dei fatti da parte del segnalante possa aver comportato.

Inoltre, le misure rimediali proposte appaiono suscettibili di un'attuazione piena e tempestiva da parte di Wind Tre ed anche la loro successiva implementazione potrà essere agevolmente verificata da Codesta Autorità, coerentemente con quanto richiesto dalla

"Comunicazione sulle procedure di applicazione dell'articolo 14-ter della Legge 10 ottobre 1990, n. 287"[2].

Si osservi come gli impegni si rivelino altresì pertinenti rispetto all'oggetto del Procedimento (e, quindi, funzionali alla piena soluzione dei problemi concorrenziali ipotizzati dall'Autorità), nonché proporzionati rispetto alle violazioni contestate, atteso che per rimuovere le restrizioni prospettate, tra le varie possibili alternative di soluzione, è d'uopo valutare in primo luogo l'applicabilità della misura meno restrittiva ed invasiva. Anche sotto tale profilo, pertanto, il controllo di pertinenza e proporzionalità potrà essere agevolmente compiuto da parte di Codesta Autorità.

Nello specifico:

- Impegno 1 - ESTENSIONE PERIODO DI PREAVVISO PER GLI IMPRENDITORI MONOMARCA, appare atto a rispondere pienamente alle preoccupazioni sollevate da Codesta Autorità **e durante il market test**.

  Infatti, con questo impegno Wind Tre, oltre a garantire la possibilità di prolungare il preavviso previsto contrattualmente di ulteriori 60 giorni (quasi *[…omissis…]* il periodo transitorio), qualora l'imprenditore mono marca ne faccia esplicita richiesta prima della scadenza del preavviso stesso, consentirà a questi di operare, non solo nel periodo transitorio *[…omissis…]* ma anche durante tale periodo di estensione di 60 giorni, utilizzando ancora gli arredi, le dotazioni informatiche fornite in comodato d'uso gratuito, i codici dei software necessari a svolgere l'attività di vendita e a completare i pagamenti (attivi e passivi) relativi alle attività del periodo di transizione (non solo durante tale periodi ma anche dopo che questi siano terminati e fino al completamento degli stessi). Ciò agevola ulteriormente l'imprenditore allungando e rendendo più graduale tale fase transitoria qualora ritenuta dall'imprenditore stesso necessaria.

[2] *Cfr.* delibera AGCM 6 settembre 2012, n. 23863, par. 7.

Inoltre, Wind tre con l'impegno preso fornisce delle ulteriori garanzie emerse nel market test, chiarendo ed impegnandosi affinché le condizioni economiche in essere durante il rapporto, ivi inclusi le modalità e termini di approvvigionamento e di pagamento dei terminali, non varino durante il periodo di preavviso. Nell'eventualità di casi eccezionali (ad esempio per situazioni di morosità o di insolvenza), Wind Tre si impegna, sempre durante il periodo di preavviso dovuto al recesso, nell'eventualità in cui l'imprenditore mono marca dovesse contestare direttamente al Monitoring Trustee di non avere più la possibilità di pagare in modo dilazionato (45 giorni fine mese data fattura), di valutare tempestivamente insieme al Monitoring Trustee ogni singolo caso a cui verranno fornite le evidenze relative alla specifica situazione.

In questo modo, verrà anche agevolato ulteriormente – se possibile – il concreto dispiegarsi di un più ampio ed effettivo confronto competitivo nel mercato nazionale dei servizi di telefonia mobile.

Ciò posto, l'impegno presentato contribuisce ad eliminare ogni dubbio in merito a possibili finalità anticompetitive, né verso i punti vendita di Wind Tre né verso i concorrenti, derivanti dall'ipotizzato abuso di dipendenza economica, dal momento che l'impegno rende, anche testualmente, esplicita l'assenza di qualsivoglia finalità ostativa, finanche indiretta, nei confronti dei punti vendita.

- Impegno 2 - MECCANISMO DI REVERSE CHARGE CON CESSIONE DEL CREDITO, appare atto a rispondere pienamente alle preoccupazioni sollevate da Codesta Autorità **e durante il market test**.

  Infatti, sebbene come già anticipato:

  - la normativa di riferimento obbliga Wind Tre all'applicazione del reverse charge per la vendita dei telefoni;
  - in generale non vi sono effetti vietati e/o negativi per gli imprenditori né di natura contabile né fiscale;

appare evidente che Wind Tre contribuisce ad eliminare ogni dubbio in merito alle asserite finalità di abuso di dipendenza economica nei confronti dei punti vendita dal momento che rende esplicita l'assenza di qualsivoglia finalità abusiva diretta o indiretta come rappresentato nel dettaglio, impegnandosi:

- a garantire i flussi attivi e passivi con le tempistiche rappresentate e**,**
- **nel caso in cui il partner non rispetti i termini di pagamento, a procedere al pronto sblocco manuale degli eventuali ordini bloccati entro i 5 giorni dal termine della scadenza della fattura (fatto salvo il caso di una valutazione creditizia e/o lo storico dei pagamenti critici che evidenzino, ad esempio, una insolvenza pregressa)**.

Wind Tre, si è infatti dotata di strumenti per garantire agli imprenditori dei flussi complessivi in entrata ed in uscita *rolling* che non creano criticità ed ha messo a disposizione di questi opportuni strumenti di verifica relativa ai suoi flussi attivi e passivi anche per singolo telefono/linea**, impegnandosi anche post chiusura del rapporto con l'imprenditore dare visibilità delle partite attive e passive con specifiche comunicazioni**.

- Impegno 3 - MECCANISMO STORNO PRO-RATA, appare atto a rispondere pienamente alle preoccupazioni sollevate da Codesta Autorità **e durante il market test**.

  Infatti, sebbene tale preoccupazione sia stata rimossa per il passato già dall'azione dell'armonizzazione della modalità di gestione commerciale della rete di vendita dopo la fusione, che ha portato alla nascita di Wind Tre S.p.A., eliminando lo *storno pro-rata* relativo al pagamento anticipato dei compensi ai punti vendita in base alla durata del contratto con il cliente finale, ora Wind Tre rimuove tale preoccupazione anche per il futuro con l'impegno in questione**, demandando al Monitoring Trustee specifiche contestazioni degli storni nei mesi in cui l'imprenditore stia sopra la "*soglia di storno*" anche per assicurare una tempistica celere nella trattazione dei singoli casi, fornendo l'evidenza puntuale**

degli storni e delle loro motivazioni e impegnandosi a riaccreditare tempestivamente il valore del commissioning nel caso di risoluzione dei disguidi nei pagamenti bancari da parte dei clienti finali nell'arco del periodo di stornabilità.

Ciò posto, l'impegno presentato contribuisce ad eliminare ogni dubbio in merito alle asserite finalità di abuso di dipendenza economica nei confronti dei punti vendita dal momento che ha il chiaro intento di eliminare eventuali criticità future anche in merito agli attuali storni adottati.

- Impegno 4 - RIMODULAZIONI CONTRATTUALI, appare atto a rispondere pienamente alle preoccupazioni sollevate da Codesta Autorità **e durante il market test** essendosi Wind Tre impegnata, nel caso dovesse introdurre una variazione in *pejus,* a garantire che sia allungato il termine di decorrenza, entro cui l'imprenditore avrà la facoltà di accettare o non accettare la modifica comunicatagli formalmente, da *[10-15]* giorni a 30 giorni. **Inoltre, Wind Tre, fatto salvo quanto previsto nell'impegno 2, relativamente alla modifica dei termini di pagamento dei prodotti destinati ai punti vendita mono marca che dovessero introdurre una variazione in *pejus*, si è impegnata a definire le modalità di comunicazioni delle variazioni in *pejus* dei contratti*, preservando* la facoltà per l'imprenditore di accettare o non accettare la variazione in *pejus* recedendo entro il termine di 30 giorni nel rispetto dell'impegno 1.**

  Con tali impegni Wind Tre potrà ulteriormente assicurare la capacità per il rivenditore di programmare i propri investimenti avendo a disposizione un congruo periodo di tempo (fino ad 6 mesi dalla comunicazione formale della variazione):

  i. 30 giorni per valutare la rimodulazione contrattuale **o la modifica dei termini di pagamento dei prodotti destinati ai punti vendita mono marca** grazie all'impegno specifico;
  ii. *[…omissis…]* mesi relativi al periodo di preavviso previsto dal contratto;

iii. 60 giorni come previsi nell'impegno 1 (ricordiamo essere ulteriori rispetti al preavviso contrattuale per gli imprenditori mono marca che ne facciano esplicita richiesta).

Inoltre, il margine di libertà di Wind Tre a modificare il piano compensi, legandolo all'andamento dei prezzi retail nel mercato, è un'ulteriore tutela per l'imprenditore mono marca a cui verranno anche spiegate da Wind Tre le raggiorni sottese alla variazione.

Tutto ciò contribuisce ad eliminare ulteriormente ogni dubbio in merito alle asserite finalità di abuso di dipendenza economica nei confronti dei punti vendita.

- Impegno 5 - MONITORING TRUSTEE, appare atto a rispondere pienamente alle preoccupazioni sollevate da Codesta Autorità **e durante il market test**.

  Infatti, la presenza di un responsabile di comprovata esperienza nel campo delle Telecomunicazioni, indipendente da Wind Tre e **scelto solo tra coloro che hanno ricevuto il gradimento** dall'Autorità, deputato alla verifica della corretta implementazione degli impegni, **a definire nella sua autonomia in accordo con Wind Tre come procedere sulle modalità operative relative agli interventi necessari per dirimere eventuali contestazioni tra il singolo imprenditore e Wind Tre stessa sui temi indicati negli impegni** ed a predisporre una relazione periodica per l'Autorità, rappresenta l'ulteriore garanzia tesa a far sì che il combinato disposto di tutti gli impegni proposti contribuisca ad eliminare ulteriormente ogni dubbio in merito alle asserite finalità di abuso di dipendenza economica nei confronti dei punti vendita.

* * *

Alla luce di tutte le considerazioni sopra esposte, la Scrivente Società ritiene che gli impegni proposti con il presente formulario**, integrati con le modifiche accessorie in esito al market test,** possano essere ritenuti idonei a rimuovere nel complesso le preoccupazioni concorrenziali prospettate da Codesta Autorità, in relazione all'asserito abuso di dipendenza

economica che le presunte condotte di Wind Tre oggetto di contestazione avrebbero rappresentato per i punti vendita mono marca nonché per un corretto confronto competitivo con gli operatori esistenti.

Wind Tre, pertanto, auspica che gli impegni sopra illustrati siano resi vincolanti ai sensi dell'art.14-*ter* della legge n. 287/90 e che, per l'effetto, Codesta Autorità dichiari conclusa l'istruttoria in discorso senza ricorrere all'accertamento di un'infrazione a suo carico.

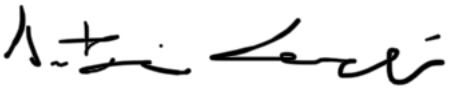
Allegato 2

[… omississ …]

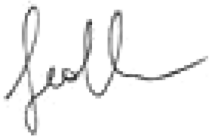
Allegato 3

Noi sottoscritti Antongiulio Lombardi, Direttore REGULATORY AFFAIRS di Wind Tre, e Enzo Maurizio Sedita, Direttore BUSINESS UNIT & CONSUMER SALES di Wind Tre, confermiamo che la corresponsione di commissioni assoggettate alla meccanica relativa agli storni *pro rata* è stata eliminata post fusione a partire dalle attivazioni di marzo 2017.

Dott. Antongiulio Lombardi
Regulatory Affairs Director



Ing. Enzo Maurizio Sedita
Business Unit & Consumer Sales Director



Allegato 4

La tipologia di storno attualmente in essere nei contratti Wind Tre è quella tipica delle reti di vendita di servizi (telecomunicazioni, energia, etc).

Lo storno del compenso, che matura per l'attivazione del contratto del cliente, è effettuato per mancata regolare esecuzione dello stesso per cause riconducibili ad una vendita non eseguita correttamente dal venditore:

- Documentazione inviata non conforme (nelle tabelle di seguito PDA)
- Cliente moroso, che non paga la prima bolletta o comunque risulta moroso nei *[4-7]* mesi successivi all'attivazione (nelle tabelle di seguito cliente irregolare)
- Mancata attivazione del servizio fisso nei *[4-9]* mesi successivi all'acquisizione (nelle tabelle di seguito Diniego): in questo caso, poiché viene anticipata la commissione all'evento di acquisizione della linea fissa e non a quello di attivazione, si storna la commissione per la mancata attivazione riconducibile alla vendita ma non per motivi tecnici. Wind Tre, sta modificando su tutti i canali il proprio piano compensi per pagare i compensi all'attivazione del servizio eliminando così tale tipo di storno.
- L'attivazione genera una frode o il cliente viola le condizioni di utilizzo entro i *[4-7]* mesi (nelle tabelle di seguito frode)
- Il contratto risulta disattivo nei *[4-7]* mesi (nelle tabelle di seguito disdetta recesso)

Media causale di storno da Maggio 21 ad Aprile 22	**%**
CLIENTE IRREGOLARE	-[1%-2,5%]
DINIEGO	-[1%-2,5%]
DISCONOSCIMENTO	-[0%-0,04%]
DISDETTA RECESSO/TOTALE	-[0.9%-2,5%]
FRODE	-[0%-0,02%]
PDA	-[0%-0,2%]
Tot	***-[2,5%-6,5%]***

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

[… omissis …]

I dati riportati fanno riferimento ai compensi pagati negli ultimi *[8-14]* mesi (ultimi disponibili: *[…omississ …]*).

L'importo complessivo dello storno sul totale erogato rimane residuale e poco significativo e negli ultimi *[8-14]* mesi disponibili è pari a:

- Valore medio: *[2,5%-6,5%]*
- Valore massimo: *[4,5%-7,5%]* che è *[…omississ …]*
- Valore minimo: *[1,5%-3,5%]*

Lo storno viene applicato mensilmente a tutte le linee che rientrano nelle causali sopra descritte sino al *[4-7]°* mese dall'attivazione (nella causale diniego sino a *[4-9]* mesi dall'acquisizione). Successivamente a tale timing, lo storno non è più applicabile.

Si sottolinea l'importanza dello storno che è previsto dai contratti per controllare ed evitare comportamenti opportunistici da parte del venditore. Si deve ricordare, infatti, che i rivenditori hanno la gestione della relazione con il cliente finale e potrebbero forzare il cliente a disattivazioni e riattivazioni di contratti (ciò può avvenire più facilmente nel canale multibrand in cui si possono attivare i prodotti di più operatori ma anche in altri canali) per essere pagati ripetutamente nel tempo. A tal riguardo, potrebbero costruire anagrafiche *ad hoc* per clienti fittizi silenti e non paganti, vendere offerte forzate perché non spiegate, etc.

Inoltre, nel rapporto tra rivenditore e l'operatore bisogna considerare che per l'operatore i costi (che sono ricavo per i rivenditori) maturano subito ed i ricavi nel tempo, pertanto è necessario che i rivenditori, **anche a beneficio dei clienti finali**, pongano la giusta attenzione alla qualità della vendita che effettuano:

- controllino i documenti e le generalità dei clienti (si sono avuti casi in cui su stessa anagrafica vengono attivate più SIM che sono risultate silenti);
- informino sui prodotti e servizi i clienti per evitare che questi siano attivati su servizi non desiderati (si possono, infatti, manifestare casi di disattivazione di clienti che non hanno riconosciuto la vendita o che hanno ricevuto una spiegazione non corretta e si trovano attivi su una offerta differente da quella descritta dal rivenditore, scoprendolo solo successivamente all'attivazione);
- acquisiscano modalità di pagamento certe che possono ridurre il rischio di morosità (si sono avuti casi di iban falsi e addirittura ripetuti su clienti diversi).

Negli esempi sopra citati che sono esemplificativi delle possibili criticità e dei comportamenti opportunistici a danno dell'operatore e del Cliente finale, che l'esercizio degli storni

permette di limitare, per giunta con un impatto residuale rispetto al montante delle commissioni pagate, si comprende come, qualora non fosse previsto/applicato lo storno l'operatore avrebbe solo il costo senza il ricavo vendendo in perdita e clienti verrebbero ad essere penalizzati senza alcun controllo.

PS12192 - BNL-SUPERBONUS EDILIZIO-CESSIONE DEL CREDITO
Allegato al provvedimento n. 30287

Autorita' garante della concorrenza e del mercato - Prot. 0060371 registro Arrivo del 03/08/2022 ore 07:31:20

FORMULARIO PER LA PRESENTAZIONE DEGLI IMPEGNI

ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di tutela del consumatore[1]

1. NUMERO DEL PROCEDIMENTO

PS/12192

2. PARTI DEL PROCEDIMENTO

Banca Nazionale del Lavoro S.p.A.

3. FATTISPECIE CONTESTATA

Il 30 novembre 2021, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ("**AGCM**" o "**Autorità**") ha notificato a Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. ("**BNL**" o "**Banca**") la comunicazione di avvio ("**Comunicazione di Avvio**") del procedimento PS/12192 ("**Procedimento**"), volto ad accertare l'eventuale commissione da parte della Banca di una pratica commerciale scorretta in violazione del Decreto Legislativo n. 206 del 6 settembre 2005 ("**Codice del Consumo**").

In particolare, secondo quanto ipotizzato in sede di avvio, BNL avrebbe posto in essere una pratica commerciale aggressiva in violazione degli artt. 20, comma 2, 24 e 25 del Codice del Consumo, consistente nell'aver indebitamente condizionato i consumatori e le micro-imprese ad accettare i servizi offerti da Ernst & Young S.p.A. ("**EY**") e Protos Engineering S.r.l. ("**Protos**", e insieme a EY, "**Consulenti Convenzionati**") nell'ambito delle procedure per la cessione del credito d'imposta del 110% ("**Superbonus 110%**") previsto dal decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito con modificazioni in Legge 17 luglio 2020, n. 77 ("**Decreto Rilancio**"). Sempre secondo l'Autorità, la medesima pratica commerciale potrebbe altresì integrare una violazione degli artt. 20, comma 2, e 26 lett. f) del Codice del Consumo, in quanto la Banca avrebbe fornito a pagamento servizi non richiesti ai consumatori e

[1] In particolare, "*Regolamento sulle procedure istruttorie in materia di pubblicità ingannevole e comparativa, pratiche commerciali scorrette, violazione dei diritti dei consumatori nei contratti, violazione del divieto di discriminazioni, clausole vessatorie*" ("**Regolamento**"), adottato con delibera AGCM n. 25411 del 1 aprile 2015.

micro-imprese.[2]

4. DESCRIZIONE DEGLI IMPEGNI PROPOSTI

Nella memoria depositata il 14 gennaio 2022, cui si fa integrale rinvio, BNL ha contestato la sussistenza di tutti i profili di illegittimità rilevati nella Comunicazione di Avvio.

Seppur fermamente convinta di aver agito in maniera assolutamente legittima e senza fare acquiescenza alcuna rispetto agli addebiti contestati, al fine di ottenere una rapida definizione del Procedimento e a dimostrazione del proprio contegno collaborativo, il 14 gennaio 2022 la Banca ha presentato ai sensi dell'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo e dell'art. 9 del Regolamento, degli impegni che facciano venir meno i profili di illiceità ipotizzati nella Comunicazione d'Avvio.

Con comunicazione del 13 aprile 2022, l'Autorità ha fatto presente di ritenere gli impegni proposti "*parzialmente idonei a rimuovere i profili di scorrettezza della pratica commerciale oggetto di contestazione*" e ha dunque formulato delle richieste di integrazione degli stessi ai sensi dell'art. 9, comma 2, *lett.* b) del Regolamento. Facendo seguito a tale comunicazione, con la presente BNL presenta una versione integrata degli impegni che tiene conto delle richieste di integrazione avanzate dall'Autorità.

➢ Impegno n. 1

La Banca intende chiarire ulteriormente nella documentazione precontrattuale e contrattuale (i) che il cliente è assolutamente libero di affidarsi ai propri esperti per ottenere l'asseverazione tecnica e il visto di conformità e (ii) quali siano le modalità di ingaggio dei consulenti convenzionati di BNL.

In particolare, nel **Foglio Informativo**:

- sarà ulteriormente esplicitato che il cliente potrà **non** avvalersi dei consulenti convenzionati di BNL per l'ottenimento dell'asseverazione tecnica e del visto di conformità, e ciò senza alcuna conseguenza sulle condizioni a cui potrà cedere a BNL il proprio credito d'imposta da Superbonus 110%;

[2] Cfr. Comunicazione di Avvio, par. 9.

- sarà spiegato più estesamente quali sono i ruoli dei consulenti convenzionati (i) nel caso in cui il cliente scelga di avvalersi di quest'ultimi per ottenere l'asseverazione e il visto di conformità e (ii) nel caso in cui invece il cliente preferisca servirsi di esperti terzi per ottenere tali certificazioni. In tale ultimo caso, al fine di far comprendere in maniera più chiara possibile il motivo del coinvolgimento dei consulenti convenzionati, il Foglio Informativo espliciterà quali sono (e che fine hanno) le attività di *due diligence* che verranno svolte dai consulenti convenzionati;
- saranno esplicitati i costi previsti dalle società convenzionate di BNL per l'effettuazione dell'asseverazione tecnica e il rilascio del visto di conformità e – in ogni caso, per l'ipotesi in cui il cliente si rivolgesse a propri consulenti di fiducia – i massimali e/o i criteri di calcolo previsti dalla normativa applicabile o da eventuali linee guida emanate dagli ordini professionali per lo svolgimento di tali attività.

Il Foglio Informativo sarà messo a disposizione dei clienti in filiale e in tutti gli altri canali di comunicazione utilizzati dalla Banca per fornire informazioni alla clientela in merito al servizio di cessione del credito da Superbonus 110% (quali ad esempio, il sito web della Banca).

Peraltro, BNL si impegna a mettere a disposizione del cliente sin da subito (ossia in contemporanea con il Foglio Informativo) le bozze dei contratti di adesione alle Convenzioni EY e Protos.

Da ultimo, BNL espliciterà anche nella documentazione contrattuale che il cliente ha facoltà di scegliere se avvalersi direttamente dei professionisti *partner* convenzionati con la Banca per il rilascio del visto di conformità e per l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, oppure decidere di avvalersi di professionisti da lui liberamente individuati anche solo per una delle due attività di asseverazione tecnica e visto di conformità.

➢ <u>Impegno n. 2</u>

Nel caso in cui il cliente decida di avvalersi dei propri consulenti per ottenere l'asseverazione tecnica e il visto di conformità necessari a cedere il credito d'imposta da Superbonus 110%, BNL sosterrà direttamente i costi per le attività di *due diligence*

senza oneri aggiuntivi a carico dei propri clienti consumatori/microimprese.

Coerentemente, la Banca azzererà la "Commissione d'incasso crediti d'imposta" che, come illustrato nella memoria depositata il 14 gennaio 2022,[3] remunera i costi operativi della Banca tra cui quelli connessi al pagamento della *due diligence* fiscale.

- Impegno n. 3

La Banca si impegna a rivedere i propri accordi con EY al fine di prevedere che la piattaforma telematica per la gestione dei processi di cessione del credito sia messa a disposizione della Banca a titolo gratuito, eliminando così ogni legame tra i costi della piattaforma e il numero di pratiche di clienti della Banca per cui EY rilascia il visto di conformità.

- Impegno n. 4

La Banca si impegna ad adottare opportune iniziative volte a spiegare in maniera ancora più chiara alla propria rete vendita:

- che il cliente, per l'ottenimento del visto di conformità e dell'asseverazione tecnica, ha la facoltà di rivolgersi sia ai consulenti convenzionati BNL sia a propri consulenti di fiducia;
- quali sono i costi previsti dalle società convenzionate di BNL per l'effettuazione dell'asseverazione tecnica e il rilascio del visto di conformità e – in ogni caso, per l'ipotesi in cui il cliente si rivolgesse a propri consulenti di fiducia – i massimali e/o i criteri di calcolo previsti dalla normativa applicabile o da eventuali linee guida emanate dagli ordini professionali per lo svolgimento di tali attività;
- che, se il cliente decide di avvalersi di un proprio consulente di fiducia per il rilascio del visto di conformità e l'effettuazione delle asseverazioni tecniche, ciò non avrà alcuna conseguenza sulle condizioni di cessione a BNL del proprio credito d'imposta da Superbonus 110%.

- Impegno n. 5

[3] § 26 della Memoria.

La Banca si impegna a restituire tutti gli importi che le sono stati corrisposti per l'attività di *due diligence* dai clienti *retail* (consumatori e microimprese) a favore dei quali ha liquidato il credito d'imposta da Superbonus 110%.

* * *

Per quanto riguarda la tempistica, nell'ipotesi in cui l'AGCM decidesse di chiudere il Procedimento con l'accettazione degli impegni senza l'accertamento dell'infrazione e l'irrogazione di alcuna sanzione, BNL si impegna ad attuare gli Impegni 1, 2, 3 e 4 entro **trenta giorni** dalla notifica del provvedimento di accoglimento degli impegni e ad avviare l'attività restitutoria di cui all'Impegno 5 entro **sessanta giorni** dalla notifica del provvedimento di accoglimento degli impegni.

5. CONSIDERAZIONI CIRCA L'IDONEITÀ DEGLI IMPEGNI A SUPERARE LE PREOCCUPAZIONI CONCORRENZIALI OGGETTO DEL PROCEDIMENTO

Pur essendo fermamente convinta dell'assoluta infondatezza delle contestazioni oggetto della Comunicazione di Avvio, BNL tiene conto delle preoccupazioni sollevate dall'AGCM e ritiene che esse possano essere superate dagli impegni proposti nella sezione precedente, in modo da consentire la definizione del Procedimento tramite una decisione di accettazione degli impegni e senza l'accertamento di alcuna infrazione.

Le misure proposte, infatti, sono idonee a superare i profili di aggressività oggetto del presente Procedimento e a elidere qualsiasi riserva dell'Autorità rispetto alle condotte asseritamente illecite addebitate alla Banca.

In particolare, attraverso il *set* di Impegni proposto, BNL si impegna a:

- spiegare in maniera ancora più chiara (i) che il cliente **non è obbligato** a servirsi dei consulenti *partner* della Banca per ottenere l'asseverazione tecnica e il visto di conformità necessari per poter vendere il credito d'imposta da Superbonus, chiarendo che la scelta di servirsi di propri esperti **non avrà alcuna conseguenza** sulle condizioni a cui il cliente potrà vendere il proprio credito d'imposta da Superbonus 110% a BNL; (ii) qual è l'attività che i consulenti convenzionati dalla Banca svolgono sia nel caso in cui sono

incaricati dal cliente sia nel caso in cui si limitino a svolgere l'attività di *due diligence* e quali sono i relativi costi (Impegno n. 1);

- nel caso in cui i clienti consumatori/microimprese decidano di avvalersi di professionisti di propria scelta per il rilascio del visto di conformità e dell'asseverazione tecnica, azzerare *pro futuro* i costi sostenuti dal cliente per le attività di *due diligence* che i consulenti convenzionati di BNL svolgeranno al fine di verificare che le certificazioni rese da esperti terzi siano integralmente in linea con la normativa sul Superbonus 110% (Impegno n. 2);
- eliminare ogni legame tra i costi sostenuti da BNL per la piattaforma telematica messa a disposizione da EY e il numero di visti di conformità che EY rilascia a favore di clienti BNL, così azzerando in radice il rischio che tale legame possa incentivare BNL a favorire un rilascio del visto di conformità da parte di EY (Impegno n. 3);
- svolgere le opportune attività per informare ancor più chiaramente la rete vendita della Banca che il cliente è libero di scegliere se rivolgersi ai consulenti convenzionati BNL o a consulenti terzi per il rilascio del visto di conformità e l'effettuazione dell'asseverazione tecnica e le relative implicazioni di costo, affinché tali informazioni possano essere trasferite in modo ancor più chiaro e puntuale alla clientela (Impegno n. 4);
- adottare adeguate misure ripristinatorie a favore dei clienti consumatori/microimprese che alla data di implementazione dell'Impegno n. 3 hanno già ceduto il credito d'imposta da Superbonus 110%, prevendendo che la Banca rimborsi gli importi che le sono stati corrisposti per l'attività di *due diligence* (Impegno n. 5).

Considerando anche che (i) le condotte oggetto di contestazione non presentano i caratteri della "*manifesta scorrettezza e gravità*",[4] (ii) non vi sono stati segnalazioni all'Autorità di consumatori danneggiati dalla pratica in oggetto e che (iii) la pratica si è rivolta ad un numero veramente esiguo di consumatori/micro-imprese (solamente 79 al 30 novembre 2021), si ritiene che il caso di cui si discute presenta indubbiamente tutte le caratteristiche e gli elementi che rendono ammissibile la presentazione di

[4] Art. 27, comma 7, del Codice del Consumo.

impegni.

Pertanto, si auspica che codesta Autorità possa chiudere il Procedimento nei confronti di BNL così come previsto dall'art. 27, comma 7, del Codice del Consumo.

* * *

Ai sensi dell'art. 11, comma 7, del Regolamento, si richiede che il presente formulario sia mantenuto integralmente riservato, salvo che gli impegni non siano accolti dall'AGCM e resi vincolanti ai sensi dell'art. 27, comma 7 del Codice del Consumo.

* * *

Rimanendo a disposizione per ogni necessità o richiesta di chiarimenti, l'occasione è gradita per porgere cordiali saluti.

Roma, 3 maggio 2022

Avv. Francesco Anglani

Avv. Marta Contu