



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità per l'energia elettrica e il gas ed il sistema idrico
Direzione Mercati
Piazza Cavour 5
20121 Milano*

Milano, 7 Luglio 2014

Osservazioni al DCO 263/2014/R/eel "Codice di rete tipo per il servizio di trasporto dell'energia elettrica. Fatturazione del servizio e garanzie contrattuali"

Premesse

Desideriamo anzitutto esprimere le nostre perplessità per la modesta portata propositiva del presente DCO che, con pochissime eccezioni, tenderebbe a confermare le prassi preesistenti in materia di rapporti tra grossisti/venditori e distributori di energia elettrica, soprassedendo a tutta una serie di incongruenze e criticità anche da noi già chiaramente evidenziate in precedenti note sul tema e in occasione del primo (ed unico) incontro del tavolo istituito dall'Autorità stessa per la predisposizione del Codice di Rete tipo per il servizio di trasporto dell'energia elettrica (CADE).

Pur avendo valutato con attenzione e interesse il DCO, riteniamo quindi importante segnalare innanzitutto molto chiaramente che solo interventi più coraggiosi e lungimiranti potranno porre rimedio alle incongruenze strutturali che limitano lo sviluppo dei mercati e della concorrenza.

In particolare auspichiamo che vengano affrontati e risolti adeguatamente quanto prima anche i seguenti temi:

- responsabilizzazione anche economica dei distributori (e degli altri soggetti sulla filiera) per le attività di propria competenza (correttezza e tempestività delle misure, effettivo distacco dei clienti morosi, rettifiche tardive, etc);
- riduzione del rischio insolvenza in capo ai venditori alla sola quota di remunerazione degli stessi (non anche per tasse, trasmissione, distribuzione, crescente parafiscalità);
- riconoscimento ai venditori di un aggio a compensazione dell'attività di incasso e/o gestione svolta per conto del sistema;
- la revisione del set informativo messo a disposizione del venditore relativamente al cliente (stato morosità, disalimentabilità, etc);
- rafforzamento degli strumenti che possono tutelare la solvibilità dei clienti anche nei confronti dei grossisti (es. regole più rigide per lo switching dei clienti con insoluti, ammodernamento infrastrutturale per velocizzare il distacco e lo switch-out o per introdurre anche strumenti innovativi come le "carte prepagate").

Fintanto che tali tematiche non saranno propriamente affrontate, qualsiasi provvedimento non potrà purtroppo di fatto fornire risposte di tipo strategico e lungimiranti, ma solo accorgimenti



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

operativi di limitato impatto. Ben altro era lo spirito che ci ha stimolato a sollevare la tematica, nella ferma convinzione che il rischio insolvenza in capo ad un solo soggetto della filiera (il grossista) non è più sostenibile e che le anacronistiche tutele che invece mettono al riparo gli altri soggetti della filiera limitano gravemente lo sviluppo del libero mercato e della concorrenza.

Partendo da questa importante e non eludibile premessa, confermiamo tutto il nostro spirito collaborativo nel fornire osservazioni alle proposte incluse nel DCO che, come già sottolineato in via generale, è dal nostro punto di vista uno step purtroppo di fatto ancora del tutto insoddisfacente verso la risoluzione della problematica più generale sopra illustrata.

Considerazioni di carattere generale

Fatturazione

- Nella fatturazione di ciclo, si prevede che i POD fatturati devono essere quelli contenuti nell'anagrafica ex TIS: sarebbe opportuno che venisse definito come comportarsi nel caso di difformità fra POD in anagrafica e fatturati.
- Nella fatturazione di prestazioni, è meglio che venga definito ex ante l'elenco delle casistiche standard delle prestazioni fornite.
- Visti anche i precedenti della Delibera 65/2012 sulle misure, è importante vigilare attentamente e prevedere già sanzioni ai distributori che non si adeguino alla standardizzazione dei formati nei tempi previsti.

Pagamenti

- Non è chiaro se in caso di emissione delle fatture in più lotti la fattura sia da considerarsi una sola suddivisa e inviata in più lotti, oppure se ogni "lotto" sia una fattura a sé: in quest'ultima ipotesi, verrebbe a mancare la corrispondenza univoca fattura vs anagrafica.
- Bisognerebbe definire come comportarsi in caso di difformità tra dati di misura ex. Delibera 65/2012 e valori fatturati.
- La possibilità di fatturazione anticipata è espressa in modo abbastanza nebuloso. Andrebbe chiarito che in ogni caso la fatturazione deve avvenire solo successivamente alla messa a disposizione dei dati di misura validati.
- L'eventuale adeguamento dell'importo dello 0,5% trattenuto dai distributori sugli oneri di sistema dovrebbe prevedere un meccanismo di aggiustamento se il valore trattenuto dai distributori negli anni passati fosse sovradimensionato rispetto all'effettivo insoluto da loro subito. Inoltre dovrebbe essere valutata l'efficienza del distributore nella gestione del proprio credito.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- Sarebbe opportuno che venissero espressi degli orientamenti quanto prima sulla possibilità di creare un analogo meccanismo di copertura del rischio credito per i gli UdT, così da farlo decorrere in contemporanea con le altre disposizioni di questo DCO.

Garanzie

Per quanto concerne il sistema delle garanzie occorre fare un'importante premessa.

In relazione alle garanzie a copertura degli oneri di sistema, il Documento per la Consultazione in oggetto, nella sezione relativa alla *“Determinazione dell'ammontare richiesto”*, si limita a prevedere che *“dal punto di vista del dimensionamento delle garanzie [...] occorre innanzitutto considerare il livello di esposizione finanziaria tipica dell'impresa distributrice, che è definito a partire da: a) gli importi fatturati sulla base delle voci di costo che concorrono alla sua determinazione ...”* (Par. 5.16) e che *“Per quanto attiene gli importi fatturati di cui alla precedente lettera a), essi includono tutti gli elementi che costituiscono normalmente la fattura del servizio, per cui comprendono, oltre alle tariffe del servizio definite dall'Autorità, anche gli oneri di sistema e le imposte”* (Par. 5.17).

Orbene, segnaliamo come il paragrafo 5.17 appena richiamato detti disposizioni del tutto illegittime, in quanto l'importo garantito dal trader dovrà essere calcolato al netto degli oneri generali di sistema, così come ha già acclarato l'Ordinanza della Sezione specializzata in materia di Impresa del Tribunale di Roma numero 27462 del 24 ottobre 2013 (già passata in giudicato), con cui si sancisce l'illiceità del contratto di trasporto che imponga unilateralmente la prestazione di fidejussioni a prima richiesta a garanzia del pagamento, tra gli altri, anche degli oneri di sistema.

Ciò in quanto, sebbene gli oneri di sistema siano da considerarsi delle imposizioni di tipo parafiscale a carico del cliente finale, il trader è di fatto costretto ad assumere in proprio l'onere di riscuoterli e di versarli al distributore nonché il rischio di inadempimento o insolvenza da parte del cliente finale.

Tale condizione, alterando irrimediabilmente il sinallagma contrattuale, è illegittima, come testualmente leggiamo nella predetta Ordinanza:

“...attenendo i c.d. “oneri di sistema”, come documentato, a costi per il contenimento dell'energia nucleare, l'incentivazione alla produzione di energia alternativa, la ricerca per l'innovazione tecnologica, la tutela tariffaria per i clienti in stato di disagio, etc ..., trattasi di costi propri dell'attività di impresa della società o del gruppo produttori di energia che, per massima di esperienza e sino a contraria specifica prova tecnico-economica, debbono assumersi i rischi relativi alla propria attività anche in relazione alla assunzione di tali costi, e tra questi il rischio di insolvenza del consumatore finale al pagamento degli importi corrispondenti fatturati in bolletta.

(...) di conseguenza, il fatto che una impresa (...) per effetto del contratto tra le parti effettui il passing on di siffatto rischio verso il basso nella catena distributiva sino al trader, alla cui attività di impresa non sono in alcun modo collegabili detti costi, e che ha soltanto mandato per la riscossione dai clienti finali del corrispettivo della somministrazione anche per la voce ad essi



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

relativa, può definirsi un abuso di tale posizione, non essendo siffatta condotta giustificabile secondo criteri di razionalità materiale;

(...) in particolare, le condizioni contrattuali imposte al trader in relazione non soltanto alla escussione degli importi relativi a tali oneri ai propri clienti, ma anche alla assunzione del rischio di insolvenza di questi e alla prestazione di garanzia di tale rischio (...) appaiono in sé inique in ragione della mancanza di collegamento tra la condizione praticata e l'imputazione dei costi e integranti pertanto un abuso di sfruttamento (...);

(...) pertanto è accertabile in via incidentale la nullità delle clausole di contratto di trasporto di energia tra le parti (...) nella parte in cui sottopone la attivazione ed estensione del servizio in relazione ai nuovi punti di prelievo alla condizione di adeguamento della garanzia (...) per l'importo pari al corrispettivo comprensivo degli oneri di sistema di cui all'art. 38.2 TIT...".

Detto ciò va comunque sottolineato come persino la soluzione proposta è nel suo complesso molto deludente, perché non fa altro che ribadire la prassi attualmente in vigore (2 mensilità di garanzie, come generalmente richieste da Enel Distribuzione) solo però per quegli operatori che sono puntuali nei pagamenti. Inutile nascondere che in un periodo come quello attuale in cui riscuotere i crediti è molto complesso questo significa peggiorare e non migliorare la già pesante situazione attuale. E' stato infatti in tal senso più volte chiarito che la situazione attuale (2 mensilità) è un punto di partenza da migliorare e non un punto di arrivo. Così facendo gli unici beneficiari di tale "innovazione" sarebbero i Distributori.

Ciò premesso si segnala altresì che:

- Riteniamo condivisibile l'opportunità di utilizzare, oltre alla fideiussione bancaria, anche altre forme di garanzia, come il deposito cauzionale, la fideiussione assicurativa e, soprattutto, il rating e la parent company guarantee, senza però applicazione di alcuna fee. Si ritiene infatti privo di ogni fondamento il principio sulla base del quale queste ultime metterebbero maggiormente a rischio il sistema rispetto agli utenti del trasporto che ricorrono a fidejussioni bancarie o assicurative. Talvolta infatti la solvibilità di alcune società del settore (se si considera il rating), o dei rispettivi gruppi societari (in caso di parent company) può essere addirittura superiore rispetto a quella di alcuni istituti di credito (che forniscono garanzie sotto forma di fidejussione). In alternativa alla corresponsione di una fee si riterrebbe pertanto più opportuno prevedere che l'accesso a tali tipi di garanzie sia piuttosto vincolato al un livello minimo di rating (chiaramente direttamente riferito all'utente del trasporto in caso di rating, e riferito alla "casa madre" in caso parent company guarantee);
- Date le ben note modalità di funzionamento complessive del sistema, più che definire un livello assoluto di rating minimo, sarebbe meglio correlarlo al rating sovrano dell'Italia;
- I testi standard delle garanzie da fornire dovrebbero essere pronti con congruo anticipo. Visti i tempi degli istituti finanziari a tal riguardo si propone almeno 6 mesi prima dell'entrata in vigore del provvedimento;



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- Potrebbero esser valutati casi di riduzione dell'importo della garanzia direttamente proporzionali ai valori dell'indice di onorabilità e solvibilità.

Risoluzione

- Sarebbe opportuno prevedere meccanismi di tutela per il venditore nei casi di:
 - a. fondata contestazione degli importi fatturati per errori del distributore (es. attribuzione di un POD non previsto in anagrafica TIS);
 - b. mancata effettuazione da parte del distributore di sospensioni per morosità del cliente.
- Dovrebbero essere previsti dei meccanismi che incentivino il distributore ad effettuare le sospensioni per morosità nei tempi più rapidi possibile e utilizzando ogni mezzo idoneo.

Osservazioni ai singoli spunti di consultazione

Q1. Ritenete correttamente identificato l'oggetto della fatturazione di ciclo?

Sì, riteniamo positiva la separazione delle partite mensili dal resto delle competenze e delle prestazioni: un processo così strutturato consentirebbe una maggior puntualità nei controlli da parte degli utenti del trasporto. Si riterrebbe però più utile prevedere l'aggregazione della fatturazione di rettifica con quella di ciclo (lasciando a parte solamente la fatturazione relativa a prestazioni e corrispettivi diversi dal servizio di trasporto).

Q2. Ritenete corretto che il bonus elettrico sia fatturato nell'ambito della fatturazione di ciclo relativa alle partite attinenti il trasporto?

No, essendo una componente avulsa da tariffe di rete e oneri generali riteniamo opportuno che venga considerato al pari delle altre prestazioni e quindi inserito nella fatturazione dei corrispettivi diversi.

Q3. Quali ulteriori previsioni potrebbero essere adottate al fine di semplificare la riconciliazione fra le rettifiche di fatturazione e la corrispondente fatturazione di ciclo?

Innanzitutto è importante la separazione dei documenti a meno di importi molto bassi (si veda a tal proposito la risposta al quesito Q5) e distinta per singolo mese di competenza.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Q4. Quali ulteriori aspetti dovrebbero essere considerati per facilitare il trattamento delle rettifiche?

Si coglie l'occasione per ribadire che la rettifica deve essere considerata un caso eccezionale, specie nel caso di dati precedenti reali, e che deve essere trattata nella maniera più tempestiva possibile. Si suggerisce pertanto di introdurre opportuni indennizzi automatici a favore degli utenti del trasporto che incentivino il più possibile i distributori a tenere un comportamento diligente nel trattamento tempestivo e corretto dei dati di misura.

Q5. Quale potrebbe essere l'importo minimo che consente la compensazione degli importi ai sensi del precedente punto 3.12?

Riteniamo ragionevole un valore di soglia pari a 50 Euro complessivi. Inoltre, riteniamo preferibile l'accorpamento di più competenze di rettifica in un'unica fattura piuttosto che la loro inclusione nella normale fatturazione di ciclo, che dovrebbe restare il più possibile "pulita" da componenti diverse.

Q6. Ritenete correttamente identificate le modalità di fatturazione dei corrispettivi diversi da quelli attinenti al trasporto (distinti documenti per i diversi corrispettivi/prestazioni/indennizzi)?

Condividiamo l'opportunità di separare le altre prestazioni dalle tariffe di trasporto, e come già espresso in risposta al quesito Q2 preferiremmo che venisse incluso in queste fatture anche il bonus elettrico.

Inoltre, sarebbe auspicabile che venissero identificate le casistiche complete delle prestazioni fornite dai distributori così da avere un comportamento omogeneo per tutti.

Q7. Condividete i criteri individuati per l'adozione della fatturazione anticipata? In particolare, nelle due ipotesi formulate per accedere alla fatturazione anticipata, si ritengono correttamente individuate la percentuali di dati validati da garantire?

Ribadendo che a nostro avviso gli oneri dovrebbero essere versati solo se incassati e che gli stessi debbano essere meramente passanti per il trader, riteniamo che la fatturazione anticipata dovrebbe essere consentita solo successivamente alla messa a disposizione dei dati di misura validati, e pertanto che la scadenza dei pagamenti non sia precedente alla fine del mese M+1. Occorre altresì specificare che deve trattarsi di dati (almeno per il 98%) effettivi e non meramente stimati.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Inoltre auspichiamo che le prestazioni dei distributori che si avvalgono di questa facoltà siano monitorate periodicamente, possibilmente in modo indipendente anche tramite verifiche a campione condotte dall'Autorità.

Nel caso in cui tali verifiche rivelassero il mancato rispetto delle prestazioni minime richieste per avvalersi della facoltà di fatturazione anticipata, i distributori che hanno indebitamente utilizzato tale procedura dovrebbero corrispondere degli indennizzi automatici agli utenti del trasporto, e dovrebbero certificare per almeno un anno il costante rispetto dei requisiti per potersene avvalere di nuovo.

In merito alle soglie, riteniamo congrua quella di cui al paragrafo 3.20 del DCO (98%), mentre è nostra opinione che quella del paragrafo 3.22, essendo relativa ad un insieme di POD noto ex ante, dovrebbe essere almeno pari se non superiore alla prima.

Inoltre si richiede che la scadenza dei pagamenti sia fissata a 30 e non 20 giorni dalla data di trasmissione dell'ultima fattura.

Per di più, le previsioni contenute nel DCO non disciplinano i casi in cui i DSO non inviano i dati di misura nei tempi previsti. Anche se i DSO inviassero ai venditori il 98% dei dati, non risulta normato entro quando deve essere trasmesso il restante 2% e la qualità del servizio che il venditore rende al cliente ne verrebbe impattata. Oltre ai tempi certi entro cui inviare le cosiddette "code", occorre abbinare un meccanismo di penali da pagare mensilmente ai venditori fino a quando non verranno forniti i dati. Tali penali potranno avere una struttura del tipo:

*euro * pod * numero di giorni di ritardo*

da calcolare dal primo giorno in cui il DSO è inadempiente. L'importo sarà più elevato per i punti letti su base oraria (elettrico) o giornaliera (gas) e più basso sui punti letti con periodicità mensile, semestrale ecc. questo perché sui punti orari i venditori calcolano il fabbisogno da acquistare in borsa.

Q8. Ritenete correttamente individuato il valore dell'indennizzo automatico da corrispondere agli utenti di cui alla tabella 1?

Riteniamo più congruo che il corrispettivo dell'indennizzo automatico sia parametrato all'importo complessivamente fatturato piuttosto che al numero di POD. Proponiamo che esso venga calcolato come prodotto tra i seguenti parametri:

- a) la differenza tra la percentuale di riferimento e la percentuale di dati validati effettivamente prodotta entro la data anticipata;
- b) l'importo complessivamente fatturato anticipatamente;



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- c) il rapporto tra il numero di giorni di anticipo rispetto alla normale scadenza dei pagamenti ed il numero di giorni dell'anno solare;
- d) un tasso d'interesse pari a quello applicato per i ritardati pagamenti (cfr paragrafo 3.31 del DCO).

Q9. Condividete i criteri individuati per la periodicità e la scadenza dei documenti attinenti alle rettifiche di fatturazione e alla fatturazione relativa a prestazioni e corrispettivi diversi dal servizio di trasporto?

Sì, riteniamo condivisibili tali criteri.

Q10. Ritenete correttamente identificata la struttura del documento di fatturazione?

Sì, condividiamo la struttura proposta per il documento di fatturazione. Si reputa però necessario che l'Autorità chiarisca la relazione esistente tra la fattura in quanto documento contabile (che solitamente viene inviato dalle imprese di distribuzione in formato .pdf), e il relativo XML (il cosiddetto dettaglio elettronico): nell'ambito del documento infatti i due concetti tendono a confondersi. Per motivi di praticità si ritiene ovviamente necessario che tra i due (documento contabile e tracciato elettronico) vi sia una corrispondenza univoca.

Q11. Con riferimento alle sezioni 1 e 2 dell'area funzionale relativa al riepilogo degli importi, ritenete che in ciascuna sezione debba essere data evidenza delle informazioni ivi contenute con riferimento alla singola voce fatturata (ad es. nel caso della sezione 1, trasporto, distribuzione, misura, bonus elettrico) o solamente al totale delle voci indicate?

Riteniamo che la sezione di riepilogo degli importi andrebbe semplificata, in quanto il dettaglio proposto nel DCO è di poca utilità ed è comunque facilmente reperibile dal dettaglio per singolo POD. Riportiamo di seguito lo schema di dettaglio in merito agli elementi ritenuti necessari per la fatturazione di ciclo e di rettifica:

Elementi fattura

1. numero della fattura
2. data di emissione della fattura
3. ragione sociale e la Partita IVA dell'impresa di distribuzione
4. ragione sociale e la Partita IVA dell'utente del trasporto
5. codice univoco del tipo di fattura



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

6. indicazione del periodo di competenza cui si riferiscono le voci fatturate
7. importo complessivo della fattura
8. data di scadenza del pagamento dell' importo complessivo presente in fattura
9. il numero di POD fatturati

Elementi dettaglio

Dati tecnici

1. codice identificativo del punto di prelievo (POD)
2. tensione
3. potenza impegnata
4. potenza disponibile
5. energia attiva prelevata totale
6. energia attiva prelevata per fasce
7. lettura precedente
8. data lettura precedente
9. lettura attuale
10. data lettura attuale
11. energia reattiva totale
12. energia reattiva per fasce
13. suddivisione dei consumi per scaglioni

Dati contrattuali

1. tipologia contrattuale
2. codice tariffa di distribuzione

Importi

1. Importo complessivo e unitario per ciascuno dei corrispettivi per il servizio di trasmissione, distribuzione, misura, del bonus elettrico, degli oneri generali e delle ulteriori componenti tariffarie.
2. Importi di cui al punto precedente con raggruppamento per:
 - a. quota fissa
 - b. quota potenza
 - c. quota energia attiva
 - d. quota energia reattiva
 - e. quota bonus elettrico
3. Aliquota IVA applicata.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Q12. Condividete il livello di interessi moratori proposto da applicare in caso di ritardo o di mancato pagamento? Ritenete necessario prevedere, al fine di incentivare la puntualità dei pagamenti, che il livello del tasso debba essere aumentato all'accrescersi del ritardo nei pagamenti da parte dell'utente del trasporto?

No. Riteniamo troppo elevato il tasso proposto. Non riteniamo utile per incentivare la puntualità dei pagamenti che esso si accresca al crescere del ritardo, anche perché diventando troppo elevato potrebbe fornire un disincentivo ad una gestione efficiente del credito da parte del distributore. Si propone, al limite, di allinearlo al tasso richiesto da Terna nel contratto di dispacciamento (Euribor+3 punti percentuali).

Q13. Si ritiene correttamente individuato il contenuto del documento?

Condividiamo l'impostazione del contenuto del documento di fatturazione. Oltre a quanto già espresso in risposta al quesito Q11 (cui si rimanda per lo schema di dettaglio), suggeriamo che all'interno del dettaglio per singolo POD (sia per le fatturazioni di ciclo che per quelle di rettifica) venga indicato il nome del file trasmesso ai sensi della deliberazione 65/2012/R/eel in cui è possibile reperire le misure utilizzate per la fatturazione, così da poter avere un immediato confronto.

Q14. Ritenete che attraverso la standardizzazione dei formati e dei tracciati dei file utilizzati nella trasmissione tramite l'EDI, il suo utilizzo possa essere esteso anche ai distributori di piccole dimensioni?

Auspichiamo la convergenza di tutte le imprese di distribuzione nella trasmissione tramite EDI. Riteniamo che non dovrebbero essere previste esenzioni all'applicazione delle disposizioni in consultazione per nessun distributore, anche se di piccole dimensioni. Chiediamo anzi che venga effettuata un'attenta vigilanza sul rispetto delle norme e soprattutto delle tempistiche di implementazione, prevedendo fin da subito sanzioni per i distributori inadempienti. Una volta entrato in vigore il provvedimento, nessun venditore dovrebbe essere tenuto al pagamento di fatture di trasporto che non rispettino tali disposizioni.

Ciononostante, per quanto concerne il formato da utilizzare per la comunicazione dei documenti di fatturazione riteniamo che il formato EDI sia di difficile interpretazione. In tale specifico caso risulta, invece, preferibile il formato XML (già utilizzato per i tracciati standard delle misure), un



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

linguaggio standard meglio gestibile in quanto più facilmente assimilabile dai sistemi in caso di eventuali variazioni del formato stesso.

Q15. Ritenete che si dovrebbe differenziare l'obbligo anche con riferimento alla dimensione dell'utente del trasporto?

No, riteniamo che tutte le disposizioni dovrebbero entrare in vigore contemporaneamente per tutti gli attori della filiera, sia distributori che utenti del trasporto, indipendentemente dalle loro dimensioni.

Q16. Quali ulteriori aspetti dovrebbero essere considerati per semplificare l'accesso e l'identificazione dei documenti?

Suggeriamo che nella nomenclatura del file, di cui al paragrafo 3.47 del DCO, il punto c) faccia riferimento alla data di emissione del documento (corrispondente quindi al valore del punto e) del paragrafo 3.29) e che il punto d) sia il numero identificativo univoco del documento di fatturazione (corrispondente quindi al valore del punto d) del paragrafo 3.29).

Nel caso di documenti di grossa dimensione che necessitino di essere suddivisi in più file, andrebbe prevista l'aggiunta opzionale di un contatore progressivo che identifichi univocamente il file e del numero complessivo di file che compongono la fattura.

Q17. Condividete gli orientamenti dell'Autorità in merito alla gestione degli oneri di sistema e delle ulteriori componenti?

Riterremmo preferibile che questi oneri e componenti venissero pagati direttamente dagli utenti del trasporto. In alternativa, il beneficio di cassa detenuto dai distributori dovrebbe essere trasferito in toto agli utenti del trasporto, ad esempio separando la fatturazione di tali oneri dalle tariffe di distribuzione, trasmissione e misura ed allineandone le tempistiche di pagamento a quelle con cui i distributori li versano a GSE e Cassa Conguaglio.

Altra infelice incongruenza, ben nota e che non abbiamo di recente evidenziato, è che anche sui pagamenti dell'IVA la gestione finanziaria dei grossisti è fortemente penalizzata. Infatti l'aliquota media con la quale si fattura l'energia è ben inferiore al 22% mentre le fatture del distributore prevedono iva al 22%. Dovunque ci si rivolge emergono di continuo fardelli finanziari in capo ai grossisti non più sostenibili.

Con le considerazioni generali già evidenziate, riteniamo accettabile l'adeguamento del corrispettivo a copertura del rischio connesso all'effettivo incasso trattenuto dai distributori (0,5%), a partire da 2015 sulla base di effettivi insoluti registrati da parte dei trader nel 2013.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Il venditore-esattore avrebbe a sua volta diritto a una remunerazione (aggio) dell'attività di incasso e/o gestione cliente per conto del distributore e, indirettamente, dei soggetti per cui è tramite. Le soluzioni prospettate nel documento per la consultazione 263/2014/R/eel si limitano a proporre di valutare l'introduzione solamente di una valorizzazione standard di quanto potenzialmente non incassabile (4.12). Al fine di non creare discriminazioni rispetto al trattamento riservato ai distributori per le medesime finalità, si richiede l'introduzione di un aggio a favore dei venditori, per la riscossione del corrispettivo per i servizi di trasmissione, distribuzione e degli oneri di sistema, pari almeno a quello concesso alle imprese di distribuzione.

Q18. Condividete le forme di garanzia identificate?

Riteniamo ingiustificato che i distributori abbiano titolo a chiedere garanzie anche a copertura degli oneri generali di sistema senza alcun particolare limite. Inoltre dovrebbe essere prevista una gestione commerciale della garanzia, per evitare che la stessa diventi una limitazione alla concorrenza (il distributore dovrebbe valutare la regolarità dei pagamenti e un tetto massimo di importo garantito).

Riteniamo necessaria l'accettazione anche di fidejussioni assicurative, che non siano un contratto autonomo di garanzia (le compagnie assicurative sono restie a rilasciare contratti autonomi di garanzia con clausola a prima richiesta).

Non condividiamo invece che la fideiussione bancaria o assicurativa debba "essere a prima richiesta e rilasciata da un primario istituto bancario o assicurativo [...]", in quanto tale previsione riproduce sostanzialmente la disciplina della garanzia prevista dal Contratto di Trasporto di Enel Distribuzione, ufficializzando la discrezionalità che tale contratto attribuisce al distributore nel considerare "primario" (ovvero accettabile) un istituto piuttosto che un altro.

Si ritiene inoltre utile precisare che debbano essere previste forme di parent company sia di tipo diretto (parent company fornita dalla "casa madre" del gruppo collegata direttamente), sia di tipo indiretto (parent company fornita dalla "casa madre" del gruppo non collegata direttamente). In tal senso si reputa infatti importante che a debba essere considerata la solvibilità della "casa madre" piuttosto che la partecipazione diretta della stessa nella società di vendita.

Q19. Quali ritenete debbano essere i requisiti che gli istituti bancari e assicurativi devono soddisfare ai fini del rilascio della fideiussione? Ritenete, in particolare, che debbano possedere un livello di rating minimo, direttamente o mediante una società controllante?

In generale si rimanda agli stessi standard accettati da altri operatori statali (Consip).

Un'opzione che riteniamo debba essere approfondita è quella di correlare automaticamente rating minimo del garante al rating sovrano italiano per evitare problemi in caso di downgrading.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Q20. Condividete il requisito di durata delle garanzie di cui al punto 5.7?

Interpretiamo il requisito di durata espresso nel DCO come una scadenza indeterminata in quanto non conoscibile preventivamente.

Questa tipologia di garanzie può essere molto difficoltosa da ottenere, anche per operatori di medie dimensioni, per cui riteniamo preferibile che venga data la possibilità di fornire garanzie a scadenza fissa.

A tutela dei distributori si potrebbe prevedere che il rinnovo di tali garanzie debba essere fatto almeno tre mesi prima della scadenza, e che se non viene fornito in tempo possa portare alla risoluzione del contratto di trasporto e conseguente escussione della garanzia in caso di inadempimento.

Q21. Quali ritenete debbano essere le agenzie di rating a cui l'utente o la sua controllante possono ricorrere al fine di prestare la garanzia?

Pur essendo positivo l'ampliamento dei rating riconosciuti, riteniamo l'indicazione delle agenzie di rating non possa non essere coerente con la più recente normativa europea che proprio sul tema ha fatto chiarezza indicando esplicitamente a livello europeo quali agenzie di rating debbano essere considerate ECAI e quale organismo internazionale debba definire liste e criteri.

Infatti il cosiddetto CCR (Capital Requirements Regulation), Regolamento UE N. 575/2013 del 26 giugno 2013 relativo ai requisiti prudenziali per gli enti creditizi e le imprese di investimento e che modifica il regolamento (UE) n. 648/2012, all'articolo 135 (sotto riportato in doppia versione italiana e inglese) sancisce che possono essere utilizzate valutazioni esterne del merito creditizio soltanto se emesse da ECAI (a norma del regolamento CE n.1060/2009) e che l'European Banking Authority (EBA) pubblica sul suo sito l'elenco di ECAI conformi (riportato a seguire dei sopraccitati articoli).

La stessa Banca d'Italia nella Circolare n.285 del 17 dicembre 2013 "Disposizioni di vigilanza per le banche" recepisce il sopraccitato CCR ed appare chiaro che il riferimento ad una lista ristretta di ECAI, ancora riportato sul sito, sia ormai da considerarsi desueto e di prossima modifica.

Articolo 135

Article 135

Uso delle valutazioni del merito di credito delle ECAI

Use of credit assessments by ECAIs

1. Per determinare il fattore di ponderazione del rischio di un'esposizione ai sensi del presente capo, una valutazione esterna del merito di credito può essere utilizzata solo se è stata emessa da un'ECAI o se è stata avallata da un'ECAI a norma del regolamento (CE) n. 1060/2009.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

1. An external credit assessment may be used to determine the risk weight of an exposure under this Chapter only if it has been issued by an ECAI or has been endorsed by an ECAI in accordance with Regulation (EC) No 1060/2009.
2. L'ABE pubblica, sul suo sito web, l'elenco delle ECAI conformemente all'articolo 2, paragrafo 4 e all'articolo 18, paragrafo 3, del regolamento (CE) n. 1060/2009.
2. EBA shall publish the list of ECAIs in accordance with Article 2(4) and Article 18(3) of Regulation (EC) No 1060/2009 on its website.

List of registered and certified CRAs

The credit rating agencies listed below have been registered or certified in accordance with Regulation (EC) No 1060/2009 of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on credit rating agencies (the Credit Rating Agencies Regulation).

The list is published by ESMA in accordance with Article 18(3) of the Credit Rating Agencies Regulation and is updated within five working days of adoption of a registration or certification decision. The European Commission republishes the list in the Official Journal of the European Union within 30 days of any update. There may therefore be differences between the list published by ESMA and the list available in the Official Journal during that period.

Date of last update: 21 May 2014

Name of CRA	Country of residence	Status	Effective date
Euler Hermes Rating GmbH	Germany	Registered	16 November 2010
Japan Credit Rating Agency Ltd	Japan	Certified	6 January 2011
Feri EuroRating Services AG	Germany	Registered	14 April 2011
BCRA-Credit Rating Agency AD	Bulgaria	Registered	6 April 2011
Creditreform Rating AG	Germany	Registered	18 May 2011
Scope Ratings GmbH	Germany	Registered	24 May 2011
ICAP Group SA	Greece	Registered	7 July 2011
GBB-Rating Gesellschaft für Bonitätsbeurteilung GmbH	Germany	Registered	28 July 2011
ASSEKURATA Assekuranz Rating-Agentur GmbH	Germany	Registered	18 August 2011
ARC Ratings, S.A. (previously Companhia Portuguesa de Rating, S.A)	Portugal	Registered	26 August 2011
AM Best Europe-Rating Services Ltd. (AMBERS)	UK	Registered	8 September 2011
DBRS Ratings Limited	UK	Registered	31 October 2011
Fitch France S.A.S.	France	Registered	31 October 2011
Fitch Deutschland GmbH	Germany	Registered	31 October 2011
Fitch Italia S.p.A.	Italy	Registered	31 October 2011
Fitch Polska S.A.	Poland	Registered	31 October 2011
Fitch Ratings España S.A.U.	Spain	Registered	31 October 2011
Fitch Ratings Limited	UK	Registered	31 October 2011
Fitch Ratings CIS Limited	UK	Registered	31 October 2011
Moody's Investors Service Cyprus Ltd	Cyprus	Registered	31 October 2011



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Moody's France S.A.S.	France	Registered	31 October 2011
Moody's Deutschland GmbH	Germany	Registered	31 October 2011
Moody's Italia S.r.l.	Italy	Registered	31 October 2011
Moody's Investors Service España S.A.	Spain	Registered	31 October 2011
Moody's Investors Service Ltd	UK	Registered	31 October 2011
Standard & Poor's Credit Market Services France S.A.S.	France	Registered	31 October 2011
Standard & Poor's Credit Market Services Italy S.r.l.	Italy	Registered	31 October 2011
Standard & Poor's Credit Market Services Europe Limited	UK	Registered	31 October 2011
CRIF S.p.A.	Italy	Registered	22 December 2011
Capital Intelligence (Cyprus) Ltd	Cyprus	Registered	8 May 2012
European Rating Agency, a.s.	Slovakia	Registered	30 July 2012
Axesor SA	Spain	Registered	1 October 2012
Cerved Rating Agency S.p.A. (previously CERVED Group S.p.A.)	Italy	Registered	20 December 2012
Kroll Bond Rating Agency	USA	Certified	20 March 2013
The Economist Intelligence Unit Ltd	UK	Registered	3 June 2013
Dagong Europe Credit Rating Srl (Dagong Europe)	Italy	Registered	13 June 2013
Spread Research	France	Registered	1 July 2013
EuroRating Sp. z o.o.	Poland	Registered	7 May 2014

Q22. Condividete i livelli di rating minimi individuati? Quali ritenete debbano essere le modalità per la loro verifica da parte dell'impresa distributrice?

Riteniamo indifferenze l'elenco dei soggetti CRA ammissibili, se quelli registrati presso ESMA o presso Banca d'Italia, fermo restando il livello di rating equivalente a BBB- di Standard & Poor's.

Q23. Condividete che l'Autorità metta a disposizione modelli standard per le fidejussioni, il deposito cauzionale e la parent company guarantee?

Condividiamo l'opportunità di definire modelli standard concordati con le principali associazioni degli operatori finanziari, ed esprimiamo la preferenza che tali modelli non possano essere derogati dalle imprese di distribuzione.

Inoltre, auspichiamo che la definizione di tali modelli sia completata con congruo anticipo rispetto all'entrata in vigore del provvedimento: riteniamo necessario almeno 6 mesi di anticipo.

Q24. Condividete l'analisi e la quantificazione dell'esposizione finanziaria di base delle imprese distributrici?

Sì.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Q25. Condivide che la garanzia sia dimensionata rispetto a due mesi di prestazione del servizio? Se no, quale periodo dovrebbe essere preso a riferimento?

Riteniamo congruo e conforme con le prassi già vigenti il dimensionamento a due mesi di servizio. Tuttavia, come anticipato in premessa, riterremmo che in caso di costante regolarità dei pagamenti e di eventuali ulteriori requisiti di solidità patrimoniale e finanziaria la copertura per gli operatori maggiormente virtuosi possa essere gradualmente ridotta ad una sola mensilità. A tal fine crediamo si possa far riferimento ad un indice di onorabilità e solvibilità (rispetto al quale ci riserviamo di sottoporvi eventuali approfondimenti e proposte specifiche).

In tal modo si eviterebbero ingiustificate discriminazioni, facendo sì che anche operatori più piccoli, pur non disponendo di rating, possano certificare la propria storica virtuosità e, di conseguenza, beneficiare di una proporzionata riduzione dell'ammontare delle garanzie.

Q26. Condivide le misure connesse alla gestione degli utenti del trasporto in relazione alla puntualità o meno dei pagamenti da parte di ciascuno di loro?

Tutto il sistema di garanzie così congegnato, si basa sulla regolarità e correttezza nei pagamenti, ma il DCO non dice nulla in proposito. Per regolarità riteniamo la regolarità nel pagamento di tutte le fatture. Tuttavia, regolarità significa anche prevedere una forma di flessibilità che non consenta al distributore di contestare un mancato pagamento il giorno dopo la scadenza. Infatti, ritardi di un giorno o errori nell'emissione del pagamento possono essere commessi dall'istituto bancario, o a causa di problemi tecnici nel sistema di pagamento elettronico e non dovuti necessariamente ad uno stato (anche solo presunto) di insolvenza dell'utente. Pertanto, riteniamo che regolarità di pagamenti, significhi anche prevedere che, in caso di pagamento non andato a buon fine per cause non imputabili all'utente, questi possa adeguatamente ed opportunamente darne giustificazione

Inoltre, si propone l'incremento del 20% dell'importo da garantire ogni sei mesi in caso di irregolarità dei pagamenti fino al raggiungimento di un importo da garantire pari a 4 mesi di corrispettivo annuo di servizio. Riteniamo che questa misura sia eccessivamente penalizzante, oltretutto se si considera che non è previsto un sistema premiante per gli utenti virtuosi. Al fine di rendere la misura più equilibrata, oltre ad introdurre un sistema premiante come proposto in risposta al Q25, si ritiene opportuno prevedere diversi livelli di incremento dell'importo da garantire commisurati al ritardo medio ed all'entità dell'importo oggetto di ritardo valutati ogni sei mesi da parte del distributore.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

A fronte di una tolleranza di soli 20 giorni lavorativi di ritardo nel pagamento, il distributore avrebbe poi il diritto di escutere la garanzia e risolvere il contratto con un UdT. Al contrario, riteniamo i tempi di adeguamento delle garanzie (10 gg) eccessivamente stringenti.

Mentre riteniamo accettabile la sospensione della facoltà di attivare nuove utenze, in attesa di adeguamento della garanzia, la risoluzione totale del contratto (per tutti i punti sottesi) non risulta una risposta ponderata ad inadempienze presunte o parziali da parte dell'Utente del Trasporto. Riteniamo utile introdurre delle soglie di significatività sui pagamenti per evitare di penalizzare eccessivamente piccoli inadempimenti dovuti magari a semplici errori operativi (es. non superiori al minimo tra il 5% della fattura e 100.000 Euro).

In generale, tale precauzione si sovrappone all'applicazione dei proposti oneri per la mora e l'incremento delle garanzie da richiedere agli utenti in ritardo di pagamento. Un tale irrigidimento, volto a conseguire maggior efficienza lato utenti, deve tuttavia essere equilibrato dalla corresponsabilizzazione degli altri operatori della filiera sugli insoluti e sul problema della morosità che rimarrebbe altrimenti in capo ai soli venditori.

Q27. Condividete le condizioni per poter accedere al rating o alla parent company guarantee e le cause del suo venir meno ai fini della prestazione della garanzia?

Come già indicato in premessa generale, non si condivide assolutamente che gli utenti del trasporto che ricorrano a garanzie quali il rating o la parent company siano tenuti a corrispondere una fee. Si ritiene infatti privo di ogni fondamento il principio sulla base del quale queste ultime metterebbero maggiormente a rischio il sistema rispetto agli utenti del trasporto che ricorrono a fidejussioni bancarie o assicurative. Talvolta infatti la solvibilità di alcune società del settore (se si considera il rating), o dei rispettivi gruppi societari (in caso di parent company) può essere addirittura superiore rispetto a quella di alcuni istituti di credito (che forniscono garanzie sotto forma di fidejussione). In alternativa alla corresponsione di una fee si riterrebbe pertanto più opportuno prevedere che l'accesso a tali tipi di garanzie sia piuttosto vincolato al un livello minimo di rating (chiaramente direttamente riferito all'utente del trasporto in caso di rating, e riferito alla "casa madre" in caso parent company guarantee).

Inoltre, anche in questo caso proponiamo di escludere dal monitoraggio gli inadempimenti non significativi di cui alla risposta precedente.

A tal proposito, riteniamo troppo breve il termine di soli 5 giorni lavorativi per la fornitura di altre forme di garanzia in caso di perdita dei requisiti. I 5 giorni proposti rappresentano un periodo di tempo "fuori mercato": nessun istituto bancario o assicurativo è in grado di emettere una fideiussione in così poco tempo, in quanto i comitati delle banche generalmente si riuniscono 1 o al massimo 2 volte al mese per deliberare (non a caso, a titolo di esempio, l'Agenzia delle Dogane



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

richiede l'adeguamento delle garanzie in 30 giorni solari). Si chiede pertanto che il periodo a disposizione per l'adeguamento sia almeno pari a 30 giorni lavorativi.

Q28. Condividete le modalità di verifica della capienza delle garanzie? Si ritiene che una verifica con cadenza trimestrale sia adeguata?

Sì, per snellire il processo proponiamo tuttavia che quando la verifica possa dar luogo alla riduzione della garanzia il distributore dia immediatamente all'utente del trasporto l'autorizzazione al decremento senza che questo debba essere richiesto esplicitamente.

Q29. Quale dovrebbe essere il livello percentuale di cui al punto 5.42 da considerare per la definizione della fee applicata agli utenti che ricorrono al rating o alla parent company guarantee?

Non si condivide il pagamento della fee per l'utilizzo di rating e PCG: seppur sia giustificabile l'intenzione, si ritiene parzialmente raggiungibile lo scopo. Nel DCO si sostiene di voler "costituire una sorta di riserva da utilizzare in casi particolari, volta per volta, sulla base di un apposito provvedimento [...] l'esigenza del conto è connessa al fatto che il sistema di garanzie non consente l'integrale copertura del rischio". Ora, se andasse in default un utente piccolo che ha garantito con Rating, la riserva potrebbe far fronte a tutelare il sistema; tuttavia, se dovesse andare in default un utente molto grande, o grande, anch'esso con rating, difficilmente la riserva sarebbe in grado di far fronte alla tutela del sistema. La riserva, pertanto, dovrebbe semmai essere utilizzata per la costituzione di un'assicurazione, il cui costo, tuttavia, potrebbe essere ben più alto della fee proposta.

Q30. Condividete i tempi e le modalità indicati per la gestione dei casi di mancato pagamento e per la risoluzione contrattuale?

Oltre a quanto già espresso in risposta ai quesiti Q26 e Q27, riteniamo che dovrebbero essere previsti dei meccanismi di tutela nei confronti dell'utente del trasporto che non lo costringano a sopportare oneri non dovuti per, ad esempio:

1. errori del distributore (misure fatturate non coerenti con i dati comunicati secondo Del. 65/12, POD fatturati non allineati con anagrafica ex TIS, ecc.)
2. mancata effettuazione di distacchi per morosità, ecc.

In caso di insolvenza del cliente finale il distributore e gli altri soggetti della filiera coinvolti (es. Terna, Cassa Conguaglio UTF ecc.) devono essere corresponsabilizzati sull'insoluto: le componenti passanti non devono essere dovute dal grossista al distributore, in modo da distribuire il peso



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

dell'insolvenza nella filiera sulla base del valore aggiunto della propria attività (vendita, distribuzione, trasmissione, parafiscalità, fisco).

In particolare, il distributore dovrebbe essere maggiormente responsabilizzato nell'effettuare i distacchi richiesti dagli utenti del trasporto. È pertanto necessario intervenire sulla vigente disciplina regolatoria in materia di distacchi al fine di definire con maggior rigidità i doveri del distributore, incentivandolo a conseguire la sospensione di fornitura tempestivamente, sviluppando reti intelligenti (che consentano ad esempio l'impiego di pre-pagamenti a consumo) e assumendosi eventualmente l'onere di dover ricorrere a distacchi a monte (o di 2° livello). Come già segnalato, anche nell'ottica di responsabilizzare il distributore a un'attuazione tempestiva dei distacchi per morosità, la richiesta di distacco dovrebbe essere considerata il riferimento a partire dal quale il venditore viene sollevato dagli oneri della fornitura impropriamente mantenuta attiva. Il venditore verrebbe quindi sollevato dal pagamento delle fatture di trasporto (incluse le componenti passanti A e UC) e verrebbe indennizzato per gli oneri legati all'energia e al dispacciamento. Anche in questo caso il venditore si farebbe carico di energia, dispacciamento, trasporto ecc. per i circa 2 mesi che AEEGSI ha previsto debbano passare dalla conclamata morosità alla richiesta di distacco (o al passaggio in salvaguardia se non distaccabile). Per tali oneri successivi alla richiesta di distacco, il venditore potrebbe continuare la fatturazione e i tentativi di recupero crediti (per il periodo in cui il POD risulta nel suo contratto di dispacciamento in Prelievo, Salvaguardia esclusa) ma sarebbe obbligato al pagamento delle fatture di trasporto e alla restituzione degli indennizzi circa energia e dispacciamento solo per quanto dovesse recuperare dal cliente finale moroso.

Q31. Condividete le modalità applicative delle misure illustrate nel presente documento per la consultazione nei confronti dell'esercente la maggior tutela?

Si auspica un superamento degli attuali vincoli che riservano questo esercizio solo ai distributori o a società di vendita collegate con il distributori.

Tale riserva costituisce un vulnus al processo di liberalizzazione, amplificato in questi ultimi anni dalla crescita degli oneri di sistema e dalle restrizioni sul credito. Riteniamo ci siano ormai le condizioni affinché l'esercizio della maggior tutela possa essere messo in gara tra gli operatori del mercato tutelato e libero, sulla falsariga di quanto avviene con la salvaguardia.

Restando comunque come sempre a piena disposizione per qualsiasi eventualmente necessario chiarimento nonché futura possibile occasione di confronto in merito, rinnoviamo tutti i nostri migliori saluti.

Paolo Ghislandi