



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità per l'energia elettrica e il gas ed il sistema idrico,  
Direzione Mercati -  
Unità processi e flussi informativi tra gli operatori  
Unità mercati retail  
Piazza Cavour 5  
20121 Milano*

*Milano, 16 Gennaio 2015*

**Osservazioni al Documento per la Consultazione 618/2014/R/eel “Codice di rete tipo per il servizio di trasporto dell'energia elettrica. Fatturazione del servizio e garanzie contrattuali. Orientamenti finali”**

### **Premessa**

In generale riteniamo molto timidi gli interventi proposti all'interno del Documento a tutela delle imprese di vendita. Per contro si rilevano enormi e ingiustificati appesantimenti delle garanzie che queste ultime, anche quelle storicamente virtuose, dovrebbero portare per continuare a partecipare al mercato. Tale approccio non può che ingessare la concorrenza e generare barriere all'ingresso che potrebbero avere gravi conseguenze per il mercato, soprattutto in vista dei previsti ridimensionamenti del mercato a maggior tutela.

Ricordiamo anche in tal senso che vi è un ricorso attualmente pendente contro la Delibera 612/2013, ovvero proprio contro l'inclusione degli oneri generali di sistema nel computo delle garanzie per gli utenti, e riteniamo pertanto opportuno operare scelte caute che non esponano il sistema a possibili futuri sconvolgimenti. Si ribadisce inoltre ancora una volta, come già peraltro manifestato anche in sede di osservazioni al previo DCO 263/2014, che il principio per cui l'importo garantito dal trader debba esser calcolato al netto degli oneri generali di sistema è stato altresì acclarato dall'Ordinanza della Sezione specializzata in materia di Impresa del Tribunale di Roma numero 27462 del 24 ottobre 2013 (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, a oggi 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.

Rileviamo quindi purtroppo in tal senso anche l'assenza nel Codice di rete di tutele verso i venditori/grossisti che svolgono tra gli altri il delicato compito di incassare i crediti per conto di tutta la filiera. Nel momento in cui le componenti afferenti servizi e imposte rappresentano ben



## **ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER**

oltre il 60% della bolletta del cliente finale e il rischio morosità è gravemente aumentato non prevedere una forma di tutela per questa delicata attività svolta da soggetti che non beneficiano di una remunerazione regolata significa minare la salute del mercato liberalizzato. Per contro non c'è un'adeguata responsabilizzazione economica del distributore quando questo non riesce ad operare il distacco di un POD moroso.

### **Garanzie**

Riteniamo ingiustificato l'aumento generalizzato delle garanzie a 3 mesi. Proprio in una fase di prevista compressione del perimetro del mercato a maggior tutela, un tale appesantimento delle garanzie comporterebbe condizioni di accesso al mercato indicibilmente onerose. L'introduzione di forme alternative di garanzia è gradita, tuttavia l'estensione a pioggia della copertura a 3 mesi rappresenterebbe un grave appesantimento delle condizioni di accesso in particolare per operatori di piccole o medie dimensioni (non provvisti di rating o PCG).

Suggeriamo pertanto di mantenere 2 mesi come livello base, ma esclusivamente a copertura del trasporto, e assolutamente non degli oneri di sistema, prevedendo al limite un aumento per gli utenti non virtuosi e la riduzione della copertura a 1 mese per quelli virtuosi e caratterizzati da precisi requisiti di regolarità e solvibilità.

Approviamo l'accettazione di forme di garanzia sostitutive e la non discriminazione tra rating emessi da CRA certificate ESMA, da noi stessi più volte richiesta, ma ribadiamo il nostro disaccordo con l'introduzione di fee compensative di presunti rischi sistemici.

Non capiamo inoltre perché il Documento, al di là di ogni parere giuridico in materia, insista a considerare il rating alla stregua della Parent Company Guarantee, che è una garanzia a prima richiesta escutibile di pari valore alle garanzie a prima richiesta rilasciate da banche o assicurazioni di pari livello creditizio. Riteniamo invece doveroso segnalare che il Codice proposto sembra ammettere "fideiussioni bancarie o assicurative a prima richiesta, emesse da istituto bancario o assicurativo italiano o da filiale/succursale italiana di istituto estero" senza alcuna pregiudiziale sull'affidabilità dell'istituto emittente: per evidenti questioni di sicurezza sistemica riteniamo opportuno definire un rating minimo per gli istituti allo stesso livello di quello richiesto per le garanzie a prima richiesta rilasciate da società. Tuttavia l'accettazione o meno di tali istituti non può in alcun modo essere lasciato alla discrezione del distributore, bensì obbligatoriamente accettate se ammessa da qualunque compagnia autorizzata dall'autorità di settore.

Poiché infatti i settori bancario e assicurativo sono soggetti a vigilanza a livello comunitario e nazionale e gli operatori di tali settori devono essere autorizzati per poter operare in Italia dall'Autorità di riferimento (rispettivamente da Banca d'Italia e da IVASS, ormai anch'essa parte di Banca d'Italia), devono essere accettate le garanzie (bancarie) e le cauzioni (assicurative) emesse da qualsiasi società autorizzata ad operare in Italia da Banca d'Italia e IVASS, ivi comprese le compagnie assicurative autorizzate da IVASS ad operare in Libera Prestazione di Servizio (LPS).



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Rammentiamo peraltro che il vigente Codice di rete per il gas metano già prevede che siano accettabili le cauzioni di pagamento emesse da compagnie assicurative con stabile organizzazione in Italia senza prevedere alcuna discrezionalità per le società di distribuzione nell'accettarle o meno. Poiché la possibilità di operare in LPS è normata a livello europeo e comunque sottoposta a vigilanza di altra Authority, tutte le cauzioni emesse da compagnie autorizzate ad operare il LPS in Italia dovrebbero essere accettate.

Precisiamo inoltre che il rating, in quanto giudizio di merito creditizio del soggetto, non garantisce di per sé copertura economica, tuttavia tale rischio implicito andrebbe compensato non tramite una *fee*, genericamente penalizzante, bensì tramite stringenti regole di accesso a tale opzione (come in parte già previsto) e un più stretto monitoraggio della regolarità dei pagamenti di tali soggetti.

Segnaliamo inoltre che alcuni passaggi del documento (§§ 2.4 - 2.11), risulterebbero impropri:

- la richiesta di emissione/aggiornamento da meno di 6 mesi del merito creditizio emesso dall'agenzia di rating non risulta coerente con le logiche di rating. La richiesta dovrebbe semmai essere quella di un rating pubblico emesso da agenzia riconosciuta da ESMA. L'emissione di un rating pubblico significa infatti proprio che l'agenzia che emette il rating garantisce anche il monitoraggio continuo dell'azienda oggetto di valutazione, e quindi nel caso di eventi o elementi che possano determinare variazioni nel livello di rating l'agenzia è tenuta a comunicare al mercato l'avvio di un'analisi in merito (cosiddetta procedura di "*credit watch*") e/o un'eventuale variazione nel livello di merito creditizio attribuito alla società monitorata (revisione del livello di rating). Questo garantisce al sistema l'effettivo aggiornamento del livello di rating, senza andare a penalizzare paradossalmente le società che hanno ottenuto un rating pubblico da più di 6 mesi e, essendo in situazione stabile, non sono quindi oggetto di successive pubblicazioni;
- la puntualità nei pagamenti può essere condizione fondamentale per il mantenimento della possibilità di ricorso al rating, ma non può esserne condizione di primo accesso, dal momento che equivarrebbe ad un'applicazione del principio di selezione in via retroattiva e con riferimento ad un contesto con regole e prassi differenti. Il giudizio sul rating emesso da un'agenzia riconosciuta dalle massime autorità europee in materia dovrebbe essere utilizzato proprio come prima indicazione del merito creditizio di una società nel nuovo contesto regolatorio, considerando poi in un secondo momento l'effettiva puntualità nei pagamenti nell'ambito del rapporto diretto con il distributore che in caso di ritardo potrà quindi chiedere garanzie bancarie o assicurative per punire il comportamento scorretto riscontrato. Questo è quello che caratterizza tutti i rapporti commerciali evoluti (anche il contratto di dispacciamento di Terna da anni è impostato su tali logiche).



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Ad ogni modo, considerandone la diversa natura da un punto di vista giuridico, appare del tutto evidente come rating e PCG non possano in alcun modo essere messe sullo stesso piano in termini di “sicurezza del sistema”, dal momento che quest’ultima è del tutto assimilabile a qualsiasi altra garanzia a prima richiesta, sia essa assicurativa o bancaria; viene dunque meno per le PCG ogni ragionevolezza nella pretesa di una *fee* o di un maggior controllo della regolarità dei pagamenti rispetto a quello che è comunque doveroso fare anche verso gli utenti che hanno consegnato garanzia a prima richiesta bancaria o assicurativa.

È inoltre da valutare la legittimità che ad alcuni utenti sia richiesto di alimentare un meccanismo mutualistico che andrebbe a tutelare il sistema anche nell’eventualità che l’inadempienza fosse causata da un utente diverso da quelli che hanno contribuito alla creazione del conto.

La proposta di Codice definisce poi Corr<sub>i</sub> *“la stima dei corrispettivi unitari applicati all’i-esimo punto di prelievo, definita pari alla somma delle tariffe per il servizio di trasporto, ivi inclusi gli oneri di sistema e le ulteriori componenti, e delle imposte, applicati a tale punto di prelievo nel secondo mese antecedente a quello in cui l’effettuazione della stima ha luogo”*, ma riteniamo inaccettabile il concetto che l’utente del trasporto debba farsi carico della copertura in garanzia oltre che dei servizi di trasporto, degli oneri generali di sistema per lui passanti (A e UC), nonché delle imposte, per un totale di quasi il 60% del valore complessivo della bolletta energetica (inteso come il totale pagato dal Cliente finale).

Riteniamo anzi che tali oneri dovrebbero essere corrisposti dalle imprese di vendita solo se realmente incassati. Ciò garantirebbe un incentivo al distributore nella sua attività di distacco dei clienti morosi (per cui allo stato attuale il distributore continua invece a ricevere la propria remunerazione tariffaria proprio a fronte del mancato distacco, fino alla cessazione del rapporto contrattuale). Il distributore non dovrebbe pertanto fatturare i corrispettivi (tutti) in caso di mancato distacco, o, in subordine, non dovrebbero esser computati nella valutazione delle insolvenze del trader i mancati pagamenti relativi a corrispettivi di POD non distaccati nonostante la richiesta del trader.

Per ovviare a monte a molte di queste problematiche, cogliamo quindi l’occasione per riproporre che sia direttamente l’UdD a corrispondere a CCSE e GSE quanto di rispettiva competenza, con tempistiche anche stringenti, ma senza dover più corrispondere garanzie ai distributori per tali oneri. Oppure a rivalutare il blocco dello switching per i clienti morosi, cosa che rappresenterebbe una garanzia di sostenibilità finanziaria ulteriore per l’intero sistema elettrico.

Si rileva inoltre come le tempistiche proposte per l’adeguamento delle garanzie siano molto restrittive, specialmente considerando gli effettivi tempi burocratici e organizzativi necessari a tale attività. In tal senso si propone un allungamento delle tempistiche proposte (da 10 ad almeno 15 giorni lavorativi) e di prevedere la possibilità di procedere al rinnovo di una garanzia anche tramite *amendment*. Inoltre, per evitare molteplici e onerosi adeguamenti delle garanzie in essere in vista dell’entrata in vigore del provvedimento e solo successiva definizione dei moduli standard,



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

proponiamo una conversione graduale al nuovo regime, che sia effettuata in ambito del prossimo rinnovo, aumento, stipula o altra variazione delle stesse garanzie.

### Osservazioni puntuali sulle garanzie

Q1. Si ritiene adeguata la nozione di società controllante? O si ritiene opportuno prevedere maggiori limitazioni al fine dell'ammissibilità di tale forma di garanzia?

Si ritiene adeguata la nozione generale di società controllante prevista dell'articolo 2359 del Codice Civile. Per quel che riguarda il tema della PCG, si ritiene però necessario che questa garanzia possa essere prestata anche da altre società che appartengano al medesimo gruppo societario dell'utente del trasporto.

Q2. Si condivide una simile previsione tesa a contenere le difficoltà e gli oneri gestionali per le imprese distributrici soprattutto a fronte di importi ridotti?

L'attuale formulazione del Documento di Consultazione di fatto giova già molto ai distributori e assai poco ai grossisti e si ritiene che dovrebbe essere rimandata agli utenti la facoltà di scegliere la forma di garanzia meno costosa, senza che siano imposte restrizioni sulle forme di garanzia ammesse, basate sulle circostanze.

Q3. Si condividono i criteri per la quantificazione della stima di tre mesi di erogazione del servizio che l'impresa distributtrice è tenuta a utilizzare?

Una garanzia che copre due mesi di erogazione del servizio è già più che sufficiente per coprire l'esposizione del distributore, come del resto accade già oggi nella quasi totalità dei casi.

Q4. Si condividono le tempistiche indicate per le verifiche relative agli importi garantiti in relazione al portafoglio clienti dell'utente?

La frequenza delle verifiche è molto elevata, si propone una frequenza per la verifica semestrale in quanto si traduce anche in oneri significativi in termini di commissioni e spese per rilascio appendici.

Q5. Si ritengono correttamente individuate le imprese distributrici di minori dimensioni?

La verifica dovrebbe essere effettuata per tutti i distributori semestralmente; o, se necessario, annualmente solo per i distributori di minori dimensioni.

Q6. Si condividono le tempistiche indicate per le verifiche relative agli importi garantiti in relazione alla regolarità dei pagamenti da parte dell'utente?

Non si tiene minimamente in considerazione il rischio credito del grossista per cui l'incasso dei propri clienti è necessario per saldare la propria posizione verso il distributore.

Q7. Si condivide la definizione di importi di piccola entità da non considerare ai fini della verifica di regolarità dei pagamenti da parte dell'utente?



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Occorre prevedere misure omogenee per i distributori.

Q8. Si ritiene corretto prevedere una data massima per l'emissione o l'aggiornamento del giudizio di rating da parte dell'agenzia?

No, come già argomentato proprio perché sarebbe incoerente con la garanzia di monitoraggio propria del cosiddetto rating pubblico: basterebbe la richiesta di presentazione di un rating pubblico e la garanzia di mantenimento dello stesso e di comunicazione delle relative eventuali variazioni.

Q9. Si condividono le tempistiche previste per l'aggiornamento delle informazioni relative al rating detenuto dall'utente o dalla società controllante?

Fermo restando quanto già segnalato ed argomentato al punto precedente e nella sezione iniziale, condividiamo le tempistiche per l'aggiornamento delle informazioni sul rating detenuto dall'utente o dalla società controllante o dalla banca o dall'assicurazione che hanno rilasciato la garanzia a prima richiesta.

Q10. Si ritengono correttamente individuati il livello e le modalità gestionali per l'applicazione del corrispettivo per l'accesso al rating o alla parent company guarantee?

Non riteniamo dovuto tale corrispettivo, coerentemente con le motivazioni sopra riportate.

Q11. Si condividono le modalità per la gestione dei mancati pagamenti delle fatture in relazione alle diverse forme di garanzia previste?

Non si condivide, in quanto la proposta non tiene minimamente in considerazione il rischio credito del grossista per cui l'incasso dei propri clienti è necessario per saldare la propria posizione verso il distributore.

Q12. Si condivide, per gli utenti che non ricorrono al rating, l'individuazione di una soglia minima di scoperto superata la quale l'impresa distributrice escute le garanzie versate?

Non si condivide, in quanto la proposta non tiene minimamente conto del rischio credito del grossista per cui l'incasso dei propri clienti è necessario per saldare la propria posizione verso il distributore. Inoltre si sottolinea come la possibilità di escussione, così come prevista anche dalla stessa proposta AEEGSI, sia analoga sia in caso di PCG sia in caso di garanzie bancarie/assicurative: in tale ottica, a maggior ragione, non si rileva la necessità della corresponsione della fee di cui al punto 4.9 dell'Allegato B.

Q13. Si condividono le modalità per la gestione della mancata costituzione, rinnovo e adeguamento della garanzia diversi dai casi connessi all'escussione a valle del mancato pagamento dell'utente?

Non si condivide, in quanto la proposta non tiene minimamente in considerazione il rischio credito del grossista per cui l'incasso dei propri clienti è necessario per saldare la propria posizione verso il distributore. Inoltre il rinnovo della garanzia richiesto entro il terzo mese antecedente alla



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

scadenza è una richiesta eccessiva e inutile che non tiene conto dei punti di prelievo esistenti al momento del rinnovo.

### Fatturazione

Riteniamo corretto eliminare la quota di inesigibilità sugli oneri (aggio pari allo 0,5% del fatturato – CIP n3/1988) a favore dei distributori, riducendo di fatto la tariffa gravante sui clienti finali.

Il DCO definisce infatti tale necessità *“superata in ragione degli interventi sopra esposti in materia di garanzie. Infatti l’attivazione di specifiche garanzie consente la copertura del rischio di inesigibilità anche con riferimento agli oneri generali, il cui importo è incluso nella stima dell’ammontare delle garanzie richieste all’utente”*.

Tale considerazione risulta corretta rispetto al pregresso ma assolutamente tardiva e non coerente con il mancato riconoscimento di un’eguale tutela ai venditori a fronte della volontà di AEEGSI di chieder loro garanzie anche su gli oneri di sistema.

Riteniamo quindi ingiusta la non corresponsione ai venditori di un corrispettivo a copertura dei costi sostenuti come esattori a beneficio dell’intero sistema, anche in considerazione del fatto che l’attuale benchmark delle tariffe tutelate non consente di recuperare tali costi all’interno dei prezzi di vendita praticati ai clienti e che tali componenti sono responsabilità del sistema indipendenti dalle dinamiche del mercato o concorrenziali tra i singoli venditori.

In ogni caso, il minor costo relativo all’eliminazione della quota di inesigibilità dei distributori dovrà essere fin da subito e integralmente ribaltato in tariffa con una pari riduzione dei relativi oneri. Inoltre riterremmo opportuno avere un riscontro sull’effettivo utilizzo dell’aggio a copertura delle insolvenze nel corso degli anni passati, in particolare da quando i trader rappresentano l’ultimo miglio dell’intera filiera, e nel caso risultasse che i distributori abbiano trattenuto importi in eccesso rispetto all’effettiva incidenza delle insolvenze, l’extra gettito dovrebbe andare a ulteriore riduzione degli oneri oppure ad alimentare il fondo insolvenze presso la CCSE in sostituzione delle fee sulle nuove forme di garanzia proposte nel DCO.

Nell’ottica di rendere il processo di fatturazione e di pagamento del servizio di trasporto il più possibile trasparente e efficiente si ritiene inoltre opportuno prevedere:

- la definizione di un tempo massimo per la trasmissione (1 giorno lavorativo) e la consegna (5 giorni lavorativi) delle fatture - sia per quel che concerne il documento fiscale, sia per il dettaglio elettronico - da parte del distributore all’Utente presso l’indirizzo da quest’ultimo specificato;
- la definizione, in caso di frammentazione della fatturazione, di una dimensione minima per i lotti (minimo 10.000 POD) e di una scadenza unificata e indipendente dalla data di emissione (cosa peraltro già posta in essere da alcuni distributori) e calcolata sulla base dell’ultimo lotto emesso;



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- che il calcolo degli interessi di mora spetti all'impresa di distribuzione e che quest'ultima all'atto della fatturazione degli stessi metta a disposizione dell'utente gli estremi per la verifica (Fattura / Giorni di ritardo / Tasso applicato).

Vorremmo inoltre ribadire l'urgenza di una maggiore standardizzazione dei flussi (in questo caso in particolare per quanto concerne la fatturazione) e di tempi certi per l'implementazione di quanto definito, con la chiara precisazione che, una volta definiti i formati, venga formalizzato esplicitamente il principio per cui le fatture di trasporto non conformi non debbano essere pagate. Condividiamo la differenziazione proposta tra tipologie di fatture ("di ciclo" per il servizio trasporto, "di rettifica", e per "ulteriori servizi e corrispettivi"), nonché la necessità di uniformare il formato e i contenuti dei documenti di fatturazione, aumentandone la leggibilità e trasparenza.

In relazione all'attività di misura, ribadiamo quanto sia assolutamente necessario stimolare un miglioramento delle prestazioni dei distributori in particolare per quanto concerne la messa a disposizione dei dati, nonché un rilassamento delle tempistiche di pagamento da parte degli UdD anche al fine di contemperare esigenze quali: consentire agli utenti la verifica della correttezza delle informazioni presenti e delle voci fatturate o pianificare le cosiddette "uscite di cassa". In questo senso è positiva la proposta che la messa a disposizione del dato di misura per la fatturazione avvenga a 2 giorni lavorativi. Riteniamo tuttavia che sul fronte dell'allineamento delle tempistiche di pagamento - venditore vs distributore e cliente vs venditore - che il Documento sia eccessivamente timido, dal momento che, a fronte della minima estensione dei tempi di pagamento concessaci, la reintroduzione della possibilità per i distributori di fatturare "per lotti" ha l'effetto di ridurre in maniera minimale l'esposizione finanziaria dei venditori con riferimento ai clienti fatturati su base bimestrale. A ciò si aggiunge che il sovradimensionamento delle garanzie (3 mesi) supera ogni beneficio per gli UdD derivante dall'allungamento dei tempi di pagamento. È nostra convinzione che il quadro regolatorio dovrebbe essere tale da consentire un pieno bilanciamento tra i flussi di cassa in entrata e in uscita del venditore, condizione che l'attuale proposta non garantirebbe neppure nel caso tutti i pagamenti avvenissero a scadenza (e quindi senza considerare il diffuso fenomeno di morosità che affligge il mercato finale). Per questo motivo si richiede un'ulteriore estensione delle tempistiche di pagamento delle fatture di distribuzione da 30 a 45 giorni, e comunque i tempi di pagamento dai venditori ai distributori non dovrebbero in nessun caso risultare inferiori a quelli previsti per il pagamento alle residue forme regolate di rapporto venditori-clienti.

È noto infatti che le Pubbliche Amministrazioni per legge paghino a 30 giorni dalla data di ricevimento della fattura e addirittura a 60 giorni dalla data di ricevimento della fattura nel caso di enti pubblici che forniscono assistenza sanitaria, pertanto sembra ragionevole ritenere che non possa essere regolamentato un pagamento dai venditori ai distributori incoerente rispetto ai termini di pagamento stabiliti per legge per la clientela pubblica.





## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Nel DCO non è più prevista la differenziazione delle tempistiche di fatturazione tra punti trattati orari e non, con l'introduzione di un sistema indennizzi per ridurre le inefficienze sui dati forniti dai distributori.

Condividiamo la riduzione dei tempi per la messa a disposizione del dato di misura e l'introduzione di un sistema di indennizzi in caso di emissione della fattura su dati validati stimati (indennizzo di qualità) e in caso di non rispetto dei tempi per la trasmissione dati TIME (indennizzo di ritardo). In merito a quest'ultimo, per i punti trattati orari un indennizzo già è previsto dal TIS e il DCO prevede solo l'introduzione di un tetto di 25 euro per punto. Mentre per il mancato rispetto dei termini previsti dal TIME (punti trattati per fasce) verrebbe introdotto solo un timidissimo 0,1 euro per punto per giorno di ritardo, fino ad un massimo di 1 euro. Riteniamo tali valori assolutamente insufficienti a stimolare migliori performance da parte dei distributori. Inoltre imporre un limite massimo al valore dell'indennizzo non incentiva certo l'efficienza del distributore a rilevare la misura: superato il ritardo corrispondente al CAP, pari a 25 giorni per i punti trattati orari e 10 per i non trattati orari, il distributore non avrebbe comunque alcun aggravio anche se inviasse la misura con anni di ritardo, scaricando tutta la probabile insolvenza del cliente al trader. Sarebbe pertanto opportuno rimuovere il limite all'indennizzo massimo cumulato. Se si ritenesse opportuno mantenere un valore massimo all'importo erogabile, proponiamo allora che nel caso in cui il distributore non abbia rilevato la misura effettiva entro un mese dal termine ultimo per la messa a disposizione del dato provveda a stornare le fatture emesse su dati stimati per rimetterle solo successivamente alla rilevazione della misura effettiva.

Riguardo all'indennizzo di qualità riteniamo più adeguati i seguenti valori: 1€ per i POD trattati a fasce e 10€ per i POD orari.

Riteniamo infine accettabile l'erogazione degli indennizzi tramite documenti distinti entro 30 giorni (da emissione fattura su dato errato o data invio delle misure tardive). Condividiamo inoltre che in caso di ritardo nella corresponsione dell'indennizzo il relativo valore raddoppi.

### Osservazioni puntuali

Q14. Si ritiene corretto prevedere che le rettifiche di misure effettive trasmesse a seguito di fatture emesse su dati stimati debbano essere inserite all'interno della fattura di ciclo?

Certamente condividiamo che le rettifiche di misure effettive trasmesse a seguito di fatture emesse su dati stimati debbano essere inserite all'interno della fattura di ciclo.

Q15. In aggiunta ai corrispettivi individuati al paragrafo 2.7 dell'allegato C, quali ulteriori corrispettivi dovrebbero essere considerati nell'ambito della fatturazione relativa a ulteriori prestazioni e altri corrispettivi? Si ritiene, eventualmente, che l'identificazione di tali corrispettivi possa essere effettuata nell'ambito degli incontri dedicati del GDL in relazione alla definizione degli standard?

Q16. In relazione alle fatture di rettifica e alle fatture relative a ulteriori prestazioni e altri corrispettivi, si ritiene corretto prevedere di non aggregare in un'unica fattura importi relativi voci



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

diverse attinenti la medesima tipologia di fattura? In caso contrario quale dovrebbe essere il criterio o l'importo minimo da applicare per procedere ad un'eventuale aggregazione?

Ciascuna fattura deve riguardare un unico tema e in particolare una fattura che comprende costi ribaltabili ai cliente non dovrebbe contenere corrispettivi (come ad esempio quello - ipotizzato ma da noi non condiviso - di accesso alle garanzie Rating e Parent Company Guarantee) di fatto non ribaltabili.

Q17. Ferme restando le disposizioni previste ai sensi del comma 18.3, lettera a) del TIME, si ritiene che la scadenza del 20 del mese, prevista attualmente come termine ultimo per l'invio dei dati di misura validati, possa essere anticipata? Se si, a quale data?

La scadenza dovrebbe essere anticipata al 10 del mese.

Q18. Si condivide la proposta di prevedere specifiche tempistiche di pagamento in caso di rettifiche di fatturazione diverse da quelle di "conquaglio"? Se si, quale dovrebbe essere l'importo oltre il quale prevedere l'applicazione di tali modalità di pagamento?

Non condividiamo la proposta di diverse scadenze.

Q19. Si ritiene correttamente individuato, per i punti di prelievo trattati orari e per fasce, il valore dell'indennizzo sulla qualità del dato fatturato?

Proponiamo un indennizzo di 1€ per i POD trattati a fasce e 10€ per i POD orari.

Q20. Si ritiene correttamente individuato, per i punti di prelievo trattati orari e per fasce, il valore dell'indennizzo per il mancato rispetto dei termini di messa a disposizione dei dati validati?

Condividiamo il valore proposto, purché sia rimosso l'indennizzo massimo cumulato.

Q21. Si ritiene opportuno prevedere, nel caso i dati validati non siano resi disponibili entro la fine del mese successivo a quello a cui si riferiscono, ulteriori penalità o alternativamente rimuovere l'indennizzo massimo cumulato previsto?

Ribadiamo la necessità di rimuovere l'indennizzo massimo cumulato.

Q22. Qualora il termine ultimo per l'invio dei dati di misura validati fosse anticipato al 10 del mese successivo al mese cui fanno riferimento oltre all'adeguamento del valore massimo dell'indennizzo, quali modifiche al sistema di indennizzi sopra previsto dovrebbero essere considerate?

Non riteniamo opportuna alcuna modifica.

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

  
Paolo Ghislandi