



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico
Direzione Mercati Retail e Tutele dei Consumatori di Energia*

*Piazza Cavour 5
20121 Milano*

Milano, 29 settembre 2017

Osservazioni DCO 597/2017/R/eel "Interventi in ordine alla disciplina delle garanzie contrattuali e alla fatturazione del servizio di trasporto dell'energia elettrica"

Osservazioni generali

Il Documento di Consultazione in oggetto rappresenta certamente un importante contributo all'accesso dibattito sulla definizione di un'equa disciplina di riscossione degli oneri di sistema che ha animato gli ultimi mesi. Dibattito alimentato, inter alia, anche dalla giurisprudenza derivante da un ampio fronte di contenziosi e che ha visto prima dell'estate anche l'AGCM intervenire sul tema.

In particolare vorremmo ricordare come:

- **le più recenti sentenze della giustizia amministrativa hanno inequivocabilmente chiarito come gli oneri di sistema a finanziamento di interessi generali della collettività abbiano natura parafiscale e il soggetto obbligato al pagamento degli oneri di sistema sia il cliente finale (e quindi non il grossista); ancora incerta è la sussistenza di pieni poteri di AEEGSI con riferimento alla disciplina delle garanzie degli oneri di sistema;**
- in una sua recente segnalazione al Governo e al Parlamento, l'Autorità Antitrust ha anche tra l'altro:
 - **evidenziato l'esistenza di "clausole contrattuali che, addossando sui venditori la responsabilità integrale del pagamento degli oneri di sistema, determinano una ripartizione del tutto squilibrata del rischio derivante dalla insolvenza dei clienti finali relativamente a elementi, quali gli oneri di sistema, che prescindono dalla gestione industriale del servizio" e sono quindi in grado di alterare la struttura concorrenziale del mercato "a danno dei consumatori finali".**
 - **auspicando un intervento "diretto a riconoscere pienamente la natura fiscale degli oneri (di sistema n.d.r.) e, conseguentemente, a eliminare la necessità di una loro specifica trattazione nell'ambito delle pattuizioni tra venditori e distributori. Alternativamente, detto intervento dovrà prevedere una diversa distribuzione del rischio finanziario derivante da un'eventuale insolvenza dei clienti finali per gli oneri di sistema, in modo tale che lo stesso sia ripartito nell'ambito della filiera elettrica, evitando che esso gravi unicamente sulla parte liberalizzata del mercato".**



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Noi stessi siamo intervenuti ulteriormente sul tema nei mesi scorsi esprimendo una nostra proposta in merito, con orientamenti peraltro non dissimili da quelli espressi anche da altre associazioni di settore. Tale proposta prevedeva in particolare:

- come **soluzione a tendere**, una soluzione che **riconosca la natura parafiscale degli oneri di sistema, mutuandone le modalità di riscossione e gestione del credito oggi previste dal Canone TV** (che è come noto riversato solo quando incassato, e per il quale il venditore non deve inoltre prestare garanzie) e prevedendo un ruolo attivo dell' Agenzia delle Entrate per l'eventuale recupero;
- **nel transitorio**, che l'attività di riscossione possa restare in capo al venditore, il quale continuerebbe ad anticipare al distributore l'ammontare degli oneri di sistema indipendentemente dall'incasso. **Ai venditori diligenti nel mettere in atto le procedure di recupero del credito** (così come definite dall'Autorità sulla base di quanto già oggi disciplinato per il servizio di salvaguardia, ma con modalità necessariamente più snelle e semplificate) **verrebbe poi garantito un rimborso degli oneri di sistema non riscossi**, il cui gettito sarebbe garantito da un fondo di compensazione alimentato da un corrispettivo specifico da inserire in bolletta. Tale fondo andrebbe inoltre ad alimentare la restituzione degli oneri non riscossi relativi al periodo pregresso (con estensione fino a un massimo di 10 anni);
- **riguardo alle garanzie**, invece, sarebbe prevista una riduzione dell'importo oggetto di garanzie da versare in ragione di una stima "caso per caso" dell'unpaid ratio dei singoli venditori e un'ulteriore significativa riduzione (es a 1 mese) per venditori che presentino significative caratteristiche di affidabilità.

La proposta del DCO 597 rappresenta in tal senso un importante e concreto segnale di attenzione alla tematica. Il Documento in oggetto è in particolare apprezzabile nella misura in cui:

- pare aver ben colto lo spirito della nostra proposta, vale a dire **la necessità di allineare il versamento al distributore degli oneri generali di sistema da parte delle imprese di vendita all'ammontare degli importi effettivamente riscossi**;
- condivide nella sostanza la **necessità di una soluzione a regime che riconosca il carattere parafiscale degli oneri di sistema disciplinata tramite una norma primaria**;
- riconosce la **necessità di un ristoro degli oneri pregressi** (seppure con tempistiche che necessitano di un approfondimento di merito).

Le nostre maggiori perplessità riguardano invece la disciplina proposta per il transitorio, forse in parte non sufficientemente esplicitata, ma che lascerebbe a nostro modo di vedere molti punti aperti e critici:

- **la parziale indeterminatezza del meccanismo**, che non fornirebbe agli operatori un quadro di regole del gioco chiare entro cui agire in piena sicurezza (lasciando, d'altro canto, spazio a possibili comportamenti opportunistici);
- **l'asimmetria di trattamento tra distributori e venditori**, laddove:
 - per i primi è ben identificato il vincolo di versamento a monte degli oneri di sistema (il



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

maggior valore tra il targeting e quanto effettivamente riscosso) ed è esplicitata una verifica puntuale del corretto operare del distributore che tutela i DSO nelle situazioni in cui, pur raccogliendo un gettito inferiore al targeting, si siano comportati diligentemente;

- per i secondi verrebbe invece introdotta una franchigia il cui funzionamento non sarebbe però pienamente dettagliato, accompagnata da misure molto severe per i venditori che non rispettino il targeting, a prescindere da una valutazione caso per caso del relativo operato;
- **un possibile maggiore impatto in termini di socializzazione dell'insoluto** (presumibilmente maggiore in presenza di franchigie rispetto ad una valutazione caso per caso).

Alla luce di quanto sopra esposto auspichiamo quindi che la riforma definitiva della disciplina in oggetto, secondo un approccio simil-canone TV, ed in linea con le recenti sentenze amministrative e le indicazioni dell'Antitrust, ponga chiaramente in capo al cliente finale l'obbligo del pagamento degli oneri di sistema e la responsabilità della mancata corresponsione, sollevando quindi il venditore da ogni responsabilità verso il distributore e ponendo le basi per lo sviluppo di un mercato maggiormente concorrenziale. Riteniamo quindi che sia auspicabile uno sforzo congiunto in tal senso da parte di tutti i soggetti istituzionali coinvolti, anche al fine di accelerare il processo di definizione della disciplina a regime, per la cui introduzione dovrebbe in ogni caso essere definita una data certa.

Ritornando invece alla proposta avanzata dal DCO in oggetto, anche alla luce di alcune incertezze interpretative di quanto proposto in consultazione, riteniamo che sia necessaria un'esplicitazione inequivoca della disciplina di cui sarebbero oggetto i venditori¹, definendo un perimetro di regole chiare entro cui operare in piena sicurezza, per il singolo operatore e per il sistema, evitando asimmetrie di trattamento con i distributori, ed in particolare l'applicazione di misure penalizzanti per operatori che si siano comportati come diligenti riscossori.

Le integrazioni necessarie alla disciplina in quest'ottica non ci paiono banali e ci inducono a richiedere di riconsiderare la nostra proposta originaria, prevedendo ad esempio un coinvolgimento di AU nella fase di verifica del corretto operato dei venditori, valorizzandone l'esperienza maturata in ambito SI e riducendo gli impatti gestionali.

Di seguito riportiamo quindi in tal senso le integrazioni di dettaglio alla disciplina proposta che riterremmo necessarie comunque anche qualora si ritenesse di procedere secondo la linea indicata nel DCO in oggetto.

- Fissazione della franchigia al 90%

Riteniamo in linea generale che debba essere individuata una coerenza tra l'orizzonte temporale di

¹ In particolare dovrebbe essere esplicitato l'esonero per il venditore dal versamento degli oneri non riscossi oltre il targeting.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

verifica della riscossione degli oneri fatturati e quello dell'unpaid ratio adottato per il targeting. In assenza di una precisa correlazione in tal senso reputiamo che una soglia del 95% potrebbe causare una grave esposizione economica del venditore, soprattutto se con un portafoglio di clienti domestici, con i conseguenti gravosi oneri finanziari. Prudenzialmente proponiamo quindi una fissazione ultima della franchigia per il versamento al distributore degli oneri generali di sistema da parte delle imprese di vendita pari al 90% dell'ammontare degli importi fatturati. Potrebbe inoltre essere opportuna l'introduzione di una certa flessibilità nella verifica del raggiungimento del targeting. In nota una possibile proposta nel merito².

Peggioramento tempistiche pagamenti (formula flessibilità) punto 3.3.2

Per quanto concerne il paragrafo 3.3 "Verifica della puntualità dei pagamenti" riteniamo eccessivi i parametri indicati al paragrafo 3.3.2, secondo il quale verrebbe modificata la soglia che garantisce il rispetto del requisito di "regolarità dei pagamenti":

- a) nel caso l'importo della garanzia prestata sia pari al livello minimo (3 mesi di erogazione del servizio), portandola da 0,05 a 0,04;
- b) nel caso l'importo della garanzia prestata sia pari livello massimo, tenendo conto del valore iniziale cui l'importo della garanzia potrà attestarsi in base a quanto indicato nel paragrafo 3.1 (6 mesi di erogazione del servizio), da 0,025 a 0,02".

L'applicazione di una tale formula determinerebbe infatti una minore flessibilità, a nostro avviso invece necessaria, costringendo così l'UdD ad effettuare i pagamenti pressoché entro il termine di scadenza indicato in fattura, al fine di scongiurare la qualifica di "cattivo" pagatore, con conseguente perdita del *rating* o della *parent company guarantee*.

- *Non aumentare i mesi da garantire da 3 a 6*

Per quel che concerne la gestione della garanzia, riteniamo eccessivo il dimensionamento

² Il meccanismo dovrebbe prevedere, oltre alla soglia di targeting (auspicabile al 90%) relativa al gettito minimo da garantire, anche una soglia di tolleranza (*range*), non superiore al 5%, impiegabile qualora nel mese precedente il venditore abbia versato una quota superiore al targeting. A titolo di esempio, con un targeting al 90%:

- Se nel mese *M* l'operatore:
 - incassasse il 100%, dovrebbe versare il 100%, maturando la possibilità di utilizzare il *range del 5%*;
 - incassasse il 95%, dovrebbe versare il 95%, maturando la possibilità di utilizzare il *range del 5%*;
 - incassasse il 90%, verserebbe tale quota ma non maturerebbe la possibilità di usufruire del *range*.
- Nel mese successivo poi:
 - se incassasse l'87%, potrebbe versare solo l'87%, utilizzando il *range* se maturato, altrimenti dovrebbe anticipare la quota restante del 3% per il raggiungimento del *targeting*;
 - se incassasse l'80% e avesse maturato il *range*, sarebbe tenuto ad utilizzare il *range* e versare comunque la quota oneri restante, pari al 5%, al raggiungimento del targeting del 90%;
 - se incassasse >90%, maturerebbe (anche) per il mese successivo la possibilità di utilizzare il *range*, non cumulabile, per la % eccedente la soglia di targeting, ma comunque non oltre il 5%.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

dell'importo della garanzia "prevalente" GAR_{rete} in base "alla stima delle componenti di costo dei servizi di rete per 6 (sei mesi) di erogazione del servizio", in luogo degli attuali 3 mesi di erogazione del servizio ai sensi dell'art 2.7 del CADE. Riteniamo infatti che l'eventuale modifica della disciplina determinerebbe un notevole incremento dell'importo da garantire nei casi di rilascio di una fideiussione. Tale incremento sarebbe inoltre maggiore di quanto già stabilito con la previa Delibera 268/2015/R/eel nella quale ricordiamo come si disponeva che l'"*adeguamento richiesto è quantificato in base agli importi oggetto di ritardo e al numero di giorni del medesimo e può via via essere aumentato fino a raggiungere un livello pari alla stima di 5 mesi di erogazione del servizio*". Reputiamo pertanto estremamente importante che l'importo della garanzia sia dimensionato in base alle stime delle componenti di costo dei servizi di rete per 3 mesi e in ogni caso non superiore a 5 mesi, pari all'esposizione massima del distributore.

- Meccanismo disincentivante comportamenti opportunistici

In relazione al versamento degli oneri incassati, si ritiene opportuna l'introduzione di meccanismi a tutela dei venditori e del sistema che siano disincentivanti verso comportamenti opportunistici. Diversamente, stando a quanto ipotizzato nel DCO, taluni venditori potrebbero scegliere di versare, in relazione agli oneri, esclusivamente quanto calcolato per il raggiungimento della soglia di targeting, mantenendo in cassa le eventuali "eccedenze". Una prima misura in tal senso potrebbe consistere, sulla falsariga di quanto già oggi avviene per il canone, nell'introdurre anche un'autocertificazione degli oneri non riscossi, ad esempio con cadenza annuale.

- Disposizione critica al punto 4.2.5 che non contempla potenziali errori non del venditore

Con riferimento alle garanzie "complementari" e in particolare nell'ambito dell'escussione della garanzie e della successiva richiesta di reintegro, riteniamo non condivisibile, in quanto eccessivamente oneroso per gli UdD, l'orientamento del DCO secondo il quale qualora nel corso delle verifiche trimestrali "*l'ammontare versato sia inferiore ad un intervallo compreso tra l'80% e l'85% di quanto fatturato dall'impresa distributrice con scadenza nel trimestre t-1*" sarebbe impedito all'utente di presentare nuove richieste di *switching* di punti di prelievo non solo all'impresa di distribuzione direttamente coinvolta ma anche a tutte le altre imprese di distribuzione, del tutto estranee al procedimento di escussione.

Una simile condizione, se eventualmente approvata, potrebbe compromettere la sopravvivenza stessa degli utenti, in particolar modo degli operatori di piccola dimensione.

A tal proposito si renderebbe necessaria almeno un'informativa da parte del distributore al venditore al fine di sanare possibili situazioni di errore non imputabili all'impresa di vendita, ad esempio da parte del distributore nella mancata registrazione dell'avvenuto pagamento, oppure delle banche intermediarie.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- *Considerare la data di effettiva messa a disposizione (e non di emissione) delle fatture da parte dei distributori*

Segnaliamo inoltre la necessità di individuare come data utile per il conteggio dei giorni di ritardo nel pagamento da parte del venditore la data di effettiva messa a disposizione della fattura di trasporto, che dovrebbe essere opportunamente tracciata, in luogo della data di emissione della fattura. Questo al fine di evitare l'improprio conteggio di ritardi di pagamento da parte del venditore nei casi in cui invece il distributore non ha messo tempestivamente a disposizione la fattura di trasporto.

Ulteriori osservazioni di dettaglio

S3) Garanzie prevalenti

Riteniamo penalizzante l'abbassamento della percentuale, dal 20% al 10%, di tollerabilità rispetto al livello delle garanzie prestate la quale, nel caso in cui la stima degli importi fatturati risulti superiore al predetto livello, legittima l'impresa di distribuzione a procedere alle richieste di adeguamento. Segnaliamo che in ogni caso la disposizione dovrebbe simmetricamente essere adottata anche in senso inverso.

Reputiamo inoltre poco chiara la *ratio* in virtù della quale per la copertura degli oneri generali di sistema sarebbero accettati, in via principale, la fideiussione o il deposito cauzionale e solamente qualora si acquisisca la qualifica di pagatore "virtuoso", peraltro a fronte di requisiti eccessivamente rigidi, potrebbero essere presentate le garanzie reputazionali. Riteniamo inoltre necessario che vengano dettagliate le "condizioni restrittive" in forza delle quali, all'entrata in vigore della disciplina, sarebbe consentito agli operatori che prestano la garanzie reputazionali la possibilità di continuare a presentarle.

S4) Garanzie complementari

Limitazioni alle garanzie reputazionali:

Esaminando il punto 4.1.2. del Documento, si riterrebbero *"incoerenti in questo contesto le forme di garanzia reputazionali"* (rating e PCG), facendo eccezione al punto 4.1.3 in cui si afferma che solo per *"gli utenti che alla data di entrata in vigore della soluzione qui prospettata prestano garanzie sotto forma di rating creditizio e parent company guarantee, in deroga a quanto previsto al precedente punto, si prevede, congiuntamente all'introduzione di alcune nuove condizioni restrittive, di mantenere l'ammissibilità a tali forme di garanzia"*.

- Riteniamo necessario che venga ulteriormente chiarita e approfondita l'espressione relativa all' *"introduzione di nuove condizioni restrittive"*;
- Nel caso in cui un Utente avesse la possibilità di prestare una forma di garanzia tramite rating o



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

PCG, ma ne avesse perso l'accesso con la precedente regolazione, i trader si ritroverebbero a non poter ripresentare tali forme di garanzia al momento dell'entrata in vigore delle nuove disposizioni e poi successivamente? In tal senso, riteniamo più corretto che al momento dell'entrata in vigore delle nuove disposizioni si possa riprestare rating o PCG *ex novo*;

- Riteniamo necessario che venga chiarito se, nel caso di primo rapporto con un DSO, l'Utente non avrà dunque mai la possibilità di presentare il rating quale forma di garanzia.

Quanto previsto al punto 4.3.2 (reintegro rating dopo 4 trimestri da pagatore virtuoso) sembra infatti destinato ai soli utenti del trasporto che alla data di entrata in vigore della nuove disposizioni stanno prestando il rating o PCG.

Inoltre al punto 4.2.1. il DCO intenderebbe affidare al distributore l'onere della consuntivazione dell'ammontare relativo agli oneri generali di sistema versati dai propri utenti. Segnaliamo però come non sarebbero illustrati in alcun modo quali sarebbero gli step che l'Utente dovrebbe seguire in caso di contestazione (lasciando di conseguenza intendere che allo stesso non sarebbe consentito effettuarla?).

Sottolineiamo infine come sul pagamento della quota parte oneri non sembrerebbe ammesso alcun ritardo.

S5) Meccanismo di reintegrazione

Riteniamo fondamentale che la componente tariffaria volta a coprire (tramite socializzazione) gli oneri non recuperati mantenga natura parafiscale e non venga invece fatta gravare sulle tariffe di trasporto.

S6) Osservazioni in merito alle tempistiche di entrata in vigore

Il "Meccanismo di riconoscimento dei crediti non recuperabili relativi agli oneri generali di sistema versati dagli utenti del trasporto" sarebbe ora limitato al periodo tra l'entrata in vigore della Delibera 109/17 (marzo 2017) e l'entrata in vigore delle nuove disposizioni (gennaio 2018). Nella previa Delibera 109/2017/R/eel era invece prevista una copertura per gli utenti del trasporto per il 2016 e l'intero anno 2017. **Anche in considerazione di quanto detto in premessa, si ritiene quindi non condivisibile l'ulteriore restrizione dell'orizzonte temporale contenuta nel DCO in consultazione.**

Restando comunque a piena disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento ed eventuale opportunità di confronto in tema, rinnoviamo tutti i nostri più cordiali saluti.


Paolo Ghislandi