



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, 17 ottobre 2017

Osservazioni DCO 663/2017/R/eel "Elenco dei soggetti abilitati alla vendita di energia elettrica ai clienti finali: modalità e condizioni di accesso"

Osservazioni di dettaglio

Q1 Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito all'ambito di applicazione individuato?

Condividiamo che l'ambito di applicazione includa tutti gli esercenti la vendita. Riteniamo tuttavia che **l'Elenco debba espressamente concentrarsi sulla fase della vendita ai clienti finali, come peraltro ben previsto nella Legge 124/2017, e non estendersi invece alle attività di trasporto e dispacciamento che sono già ampiamente disciplinate dal CADE, dalle altre delibere in materia e dai contratti di servizio con DSO e TSO.**

Ciò per due ordini di motivi:

- 1) Evitare che l'Elenco diventi un'ulteriore complicazione burocratica e amministrativa e che faccia aumentare gli adempimenti e le necessità di reportistica e controllo;
- 2) Evitare che si crei una disparità di trattamento tra i venditori che sono anche utenti del trasporto e dispacciamento (maggiormente e direttamente oberati di adempimenti dall'Elenco) e quelli che non lo sono (i cosiddetti "reseller") che si troverebbero di fatto a dover adempiere a molti meno requisiti. La sicurezza del sistema e la tutela del consumatore finale devono essere trattate allo stesso modo per entrambi i soggetti, perché anche gli utenti del trasporto e del dispacciamento, in quanto soggetti della filiera, dovrebbero semmai nel caso anche loro ritrovare nell'Elenco elementi di tutela e certezza paragonabili a quelli degli operatori a monte (es. DSO e TSO).

Riterremmo pertanto opportuno che **l'Elenco disciplini espressamente l'attività di vendita, che sia questa posta in essere da operatori che sono anche utenti del dispacciamento o da reseller. In tal senso i criteri da noi proposti sarebbero unici per entrambe le categorie di soggetti e dovranno essere individuati nel perimetro delle attività e delle responsabilità delle sole controparti commerciali verso il sistema elettrico e i clienti finali.**

Segnaliamo anche che dovrebbe esser **salvaguardata la possibilità per gruppi societari di operare attraverso più "brand" o distinte società di vendita, senza per questo subirne delle penalizzazioni.** Ciò è coerente con l'intendimento della Legge, in quanto un gruppo societario, se solido, può semmai meglio tutelare il sistema elettrico ed il consumatore finale. Occorrerebbe dunque **prevedere la possibilità di adempiere ai requisiti di tipo quantitativo** (e quindi ovviamente non per quelli di onorabilità) **a livello di gruppo e non necessariamente di singola entità giuridica.**



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Sarebbe inoltre **necessario che l'albo non rappresenti uno strumento di eccessiva limitazione della concorrenza**. Occorrerà dunque prestare attenzione a che la sua applicazione **non determini l'esclusione non legittima di competitor o nuovi entranti, né l'uniformazione forzata della concorrenza a standard o performance tra loro assimilabili, tali da eliminare di fatto la diversità delle proposte dei vari operatori**, anche prevedendo periodi transitori con abilitazione temporanea dei nuovi entranti e vincolando la conferma al raggiungimento dei requisiti richiesti.

Riteniamo infine che **l'Elenco venditori non debba in alcun modo esser trasformato di fatto in uno strumento tramite il quale fornire al cliente finale anche segnali di mercato o informazioni che possano indebitamente influenzarne le scelte nella selezione del proprio fornitore**. Auspichiamo dunque che l'elenco sia appunto strutturato quale semplice elenco, privo dell'ipotizzata struttura in classi di affidabilità, e che sia previsto che l'ammissione di una controparte commerciale ne possa certificare in automatico lo stato di abilitazione nei confronti dell'intera filiera, sulla base del rispetto di requisiti individuati nel perimetro delle attività e delle responsabilità delle sole controparti commerciali (fatta salva la previsione di un meccanismo di monitoraggio e controllo interno al MiSE). **Non è infatti condivisibile la volontà di assegnare alle controparti commerciali classi di affidabilità in relazione ad eventuali inadempienze di altri operatori della filiera o per cause estranee al proprio operato** (come l'indice di reclusività). Il cliente infatti, stando a quanto proposto, non avrebbe inoltre tra l'altro alcuna evidenza delle reali cause dello stato di "non piena affidabilità" di una controparte commerciale, e potrebbe quindi di fatto esser portato a operare le sue scelte in base a informazioni a lui non utili o niente affatto rispondenti alle proprie effettive esigenze.

Q2 Si condividono gli indicatori individuati per quanto riguarda i requisiti di onorabilità?

Condividiamo gli indicatori individuati dal Documento di Consultazione per quanto riguarda i requisiti di onorabilità. Riteniamo tuttavia opportuno che tali requisiti siano esplicitamente estesi sino al "beneficiario ultimo" del controllo di un operatore, così da evitare che l'interposizione di società di comodo consenta di fatto di eludere il disposto normativo.

Ai fini dell'individuazione di tale soggetto potrebbero anche essere utilizzate le indicazioni fornite dall'ACER nelle Q&A relative alla REMIT.

Q3 Nel caso di imprese già operanti che si vengano a trovare nello stato di concordato preventivo, si ritiene opportuno prevedere la necessità di definire specifiche misure da considerare?

Si ritiene, a titolo di esempio, che in tali casi l'impresa debba dimostrare di avere l'impegno di un altro operatore che mette a disposizione, per l'intero periodo del concordato, le risorse necessarie per servire i clienti in caso di fallimento dell'impresa? Se no quali altri indicatori potrebbero essere definiti?

A nostro avviso sarebbe semmai necessario prevedere l'insussistenza di stati di fallimento o altre procedure concorsuali.

Lo stato di concordato preventivo, anche se in condizioni di continuità aziendale, non ci sembrerebbe infatti compatibile con la permanenza nell'elenco dei venditori di soggetti che



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

potrebbero comunque di fatto non garantire una corretta gestione del servizio di fornitura al cliente finale.

Q4 Si condivide l'indicatore individuato per quanto riguarda il requisito di natura finanziaria correlato alle voci di bilancio? Fornire elementi utili per l'introduzione di valori minimi del capitale sociale. In particolare, si richiede di indicare il livello minimo e elementi a supporto di una eventuale differenziazione del medesimo, fornendo informazioni e giustificazioni operative al riguardo.

A nostro avviso i requisiti di natura finanziaria potrebbero essere estrinsecati come segue:

Prima alternativa:

- capitale sociale versato minimo pari ad almeno 100mila Euro + presenza del Collegio Sindacale + certificazione degli ultimi tre bilanci approvati (fatta salva, per i nuovi entranti, la possibilità di sottoporsi a certificazione dopo 12 mesi di attività).

Oppure (e in alternativa a quanto proposto sopra):

- giudizio di rating dell'utente o della società controllante o dei soci diretti o indiretti (almeno la metà), di livello equipollente, ad esempio, a Ba2 (Moody's Investor Services) o BB (Standard & Poor's Corporation o Fitch Ratings), fornito da un'agenzia registrata ai sensi del Regolamento CE 1060/2009 e contenuta nell'elenco pubblicato dalla European Securities and Markets Authority (ESMA) ai sensi del citato Regolamento.

Il rating sarebbe volutamente definito ad un livello inferiore a quello già previsto per il CADE, in quanto nel CADE al rating è come noto associata l'equivalenza ad una garanzia fidejussoria bancaria. In questo caso il rating sarebbe invece un indicatore finanziario che non escluderebbe poi comunque la necessità di dover versare fidejussioni per sottoscrivere gli eventuali contratti di trasporto e dispacciamento. E' auspicabile in tal senso che il rating previsto ai fini dell'Elenco sia ancorato al rating previsto ai fini del CADE e possa variare al variare di quest'ultimo.

Con queste due alternative dovrebbe essere possibile qualificarsi sia come singola entità giuridica sia come gruppo di società, sempre in base al già citato principio che la solidità del gruppo di appartenenza può essere strumento di tutela per il sistema e per i consumatori finali.

Q5 Si ritengono opportuni ulteriori indicatori correlati alle voci di bilancio atti a garantire adeguati livelli di capacità finanziaria? Se sì, indicarne le modalità di determinazione.

Q6 Si condivide il fatto che gli indicatori individuati per la controparte commerciale abbiano alla base la performance dell'utente del dispacciamento e del trasporto?

Non si condivide la previsione di valutare la solidità finanziaria di una controparte commerciale con riferimento alla capacità dell'utente responsabile dell'esecuzione fisica dei propri contratti di far fronte alle obbligazioni assunte in base ai contratti di trasporto e dispacciamento.

L'analisi sottesa a tali previsioni risulterebbe inoltre essere del tutto parziale e non esaustiva della solvibilità aziendale, avendo come noto le controparti commerciali relazioni contrattuali con una pluralità di fornitori.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Q7 Si condivide di non ritenere opportuno che sia prevista la verifica della regolarità dei pagamenti della controparte commerciale nei confronti dell'utente? Altrimenti, quali indicatori si ritiene possano essere utilizzati?

Q8 Si condividono gli indicatori individuati per quanto riguarda i requisiti di natura finanziaria correlati all'effettiva solvibilità delle imprese?

Q9 Si condividono gli interventi regolatori sopra evidenziati? Se no, spiegarne i motivi.

Non riteniamo opportuni ulteriori indicatori.

Come già indicato in risposta alla Q1, **l'Elenco non dovrebbe differenziare tra utenti del dispacciamento ed altri utenti e non dovrebbe avere come fine ultimo quello di essere un rafforzativo del CADE o del sistema di garanzie verso TSO e DSO.** Evidenziamo in tal senso nuovamente l'asimmetria di trattamento tra operatori che avrebbe luogo con questo tipo di approccio.

Se in particolare i requisiti di regolarità dei pagamenti dell'Elenco dovessero di fatto applicarsi solo agli Utenti del Dispacciamento, sarebbe forse equo e corretto che specularmente fosse previsto il monitoraggio e il rispetto di requisiti legati alla solvibilità delle controparti commerciali nei confronti dell'Utente del Dispacciamento per garantire la stabilità di tutto il sistema.

Riteniamo comunque necessario un approfondimento in merito a quanto riguarda la puntualità dei pagamenti verso il distributore: potrebbe verificarsi la circostanza per cui un venditore, generalmente puntuale verso i DSO, non lo è stato soltanto nei confronti di uno di essi (risultando quindi essere "ritardatario" soltanto verso uno dei DSO con cui intrattiene rapporti). Detta sporadica circostanza non può essere preclusiva dello svolgimento dell'attività di vendita. In tal senso reputiamo che la "puntualità dei pagamenti" sia un parametro che non possa essere universalmente inteso (verso tutti i DSO), in quanto si rischierebbe di penalizzare un venditore, sebbene generalmente puntuale verso i DSO, per sporadici casi e/o rapporti.

Q10 Si condivide, in particolare, l'esigenza di mettere a disposizione della controparte commerciale attraverso il SII maggiori informazioni in merito alla corretta esecuzione dei pagamenti e della gestione delle garanzie da parte dei propri utenti?

Questa possibilità può essere in ogni caso un utile bagaglio informativo.

Q11 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di monitorare le quattro subattività indicate inerenti la commercializzazione?

Abbiamo esaminato il punto dei requisiti tecnici evidenziando le seguenti problematiche: non esiste nel nostro settore uno standard professionale che possa indentificare la capacità o meno di svolgere quest'attività. Pertanto riteniamo complesso individuare un requisito di professionalità.

D'altra parte come già evidenziato non riteniamo né utile né agevolmente attuabile che l'albo vada in sovrapposizione con altre discipline già esistenti (ad esempio la qualità commerciale è già oggi monitorata da AEEGSI, ma anche da AGCM...). Pertanto a nostro avviso tematiche quali la gestione



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

della fatturazione, la gestione della morosità, la gestione dei reclami devono rientrare nelle peculiarità di ciascun operatore, dando anche la possibilità al cliente di scegliere un fornitore piuttosto che un altro in base ai parametri che ne connotano il servizio. Non condividiamo l'approccio secondo cui l'albo dovrebbe uniformare le modalità di gestione dei processi di gestione cliente.

Anche alla luce di queste considerazioni, oltre alle corrette verifiche sul tipo di attività esercitata, suggeriamo come requisiti tecnici di tipo macro i seguenti:

- **costituzione soltanto in forma di società di capitali: S.p.A, S.a.p.a. o S.r.l. In particolare riteniamo importante che tale requisito sia rispettato anche dalle società già operanti sul mercato (in tal senso, ai fini della permanenza nell'elenco, le stesse dovrebbero adeguarsi entro un congruo termine da definirsi);**
- **pieno rispetto degli obblighi di unbundling di cui al TIUF.**

Q12 Si condivide la scelta di adottare valori di riferimento degli indicatori di performance rispetto cui valutare l'operatività delle imprese?

No, in quanto esistono già numerosi adempimenti di reportistica e rilevazione di indicatori di performance. Non è opportuno che l'albo sia una duplicazione di strumenti già esistenti.

Q13 Si condivide la tempistica e le modalità individuate per le verifiche degli indicatori tecnici?

No per quanto indicato alla Q12.

Q14 Si condivide la classificazione dei requisiti? Se no, indicare come dovrebbero essere classificati.

Come illustrato in precedenza riteniamo i requisiti alert identificati nel DCO in gran parte come ridondanti rispetto ad altre discipline già in essere e, pertanto, non condivisibili.

Nel merito invece della distinzione teorica tra requisiti imprescindibili e requisiti alert riteniamo sia un concetto valido (purché i requisiti oggetto di tale distinzione non siano duplicazione di obblighi già in essere per effetto di altri ambiti regolatori).

Non si ritiene opportuno prevedere l'introduzione di soglie specifiche relativamente all'indicatore di reclusività finalizzate al mantenimento di una buona classe di affidabilità del venditore e quindi con ricadute reputazionali non trascurabili. Tale indicatore infatti non è rappresentativo della qualità del servizio offerto da una società di vendita, in quanto non tiene conto di come viene gestita e risolta la segnalazione, ma solo del numero di segnalazioni ricevute, che può essere influenzato anche da variabili esogene che non sono nel controllo del venditore o ancora da strategie di promozione di un canale di assistenza clienti rispetto ad un altro proprie di ogni singola azienda. Nel calcolo di tale indicatore l'Autorità propone di tenere conto anche del numero di richieste di informazioni commerciali presentate dai clienti, ma non si comprende il motivo per cui esse dovrebbero essere conteggiate, dal momento che non sono segnalazioni di disservizi ma possono riguardare semplici richieste commerciali (ad esempio la richiesta di un contatto commerciale o di un'offerta commerciale) o, ancora, fattispecie puramente informative, (come ad esempio il Cmor o



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

il canone RAI o le informazioni sulle agevolazioni sisma). Da ultimo si segnala come i reclami ricevuti non necessariamente nascono da un disservizio del venditore, ma possono riguardare disservizi di soggetti terzi, che il venditore si trova a gestire suo malgrado. Limitarsi a un numero totale che non tenga conto di queste sfaccettature potrebbe essere troppo generico, riduttivo e in taluni casi penalizzante. Si propone pertanto l'eliminazione di tale indice dai requisiti tecnici dell'albo venditori.

Q15 Si condivide la procedura di primo popolamento dell'Elenco?

La proposta è condivisibile

Q16 Si condividono le tempistiche di soddisfacimento dei requisiti indicate?

Sarebbe preferibile, vista la novità dello strumento, prevedere tempistiche più dilatate per i primi adempimenti di registrazione all'albo.

Q17 Si ritiene necessario prevedere specifici requisiti per gli esercenti attualmente operanti in via esclusiva il servizio di maggior tutela, anche in considerazione delle specificità di tali imprese?

Non si registrano particolari criticità.

Q18 Si condivide la procedura di ammissione a regime per l'Elenco?

Come descritto in precedenza, la procedura può essere condivisibile.

Q19 Si condivide l'orientamento dell'Autorità di prevedere step gradualmente al fine di approfondire il rispetto dei requisiti prima di escludere un'impresa dall'Elenco? Se sì, si condividono le classi individuate?

Preferiremmo una gestione semplificata degli step ovvero o si è o non si è nell'albo. Tutte le fasi propedeutiche appaiono come procedure interne al MiSE per gestire le proprie istruttorie. Fermo restando quanto detto con riferimento ai singoli indicatori alert proposti dal Regolatore, rileviamo anche un problema nel cd "semaforo giallo" dato all'operatore nel caso i suoi indici si scostino in senso positivo significativamente dallo standard definitivo dall'Autorità. Non ci sembra corretto, infatti, che un venditore particolarmente performante rimanga in sospeso per un tempo significativo dall'iscrizione all'albo.

Non riteniamo inoltre corretto evidenziare sulla home page del fornitore la classe di iscrizione all'albo. In alternativa proponiamo che il semaforo venga posto accanto al nome del venditore nel portale che conterrà l'elenco dei venditori. Una volta fuori dall'albo la conseguenza deve essere di non poter operare.

Evidenziare sulla home page del fornitore la classe vorrebbe dire infatti penalizzare le offerte via web, in quanto le vendite attuate attraverso altri canali commerciali (es. teleselling, reti vendita)



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

non avrebbero di fatto ancora quest'obbligo. Per questi ultimi canali d'altronde la previsione sarebbe di difficile e onerosa attuazione in considerazione della già ampia gamma di contenuti obbligatori da riportare nei *vocal order* del *teleselling* e, soprattutto, delle tempistiche necessarie per l'aggiornamento e la stampa della documentazione contrattuale utilizzata dalle reti vendita. La pubblicità all'albo è necessaria, ma dovrà essere principalmente di tipo istituzionale, come accade oggi per i vari albi professionali o elenco dei soggetti ammessi ad esercitare attività regolate.

Q20 Si condividono le modalità di verifica dei requisiti e le procedure individuate?

A nostro avviso sarebbe preferibile una procedura più snella di gestione dell'albo onde evitare che diventi un ulteriore adempimento gravoso per le società, principio che anche la stessa Autorità ha palesato di voler perseguire; in quest'ottica, sicuramente condivisibile, andrebbe ad esempio eliminato il requisito relativo alla gestione della morosità, che presupporrebbe l'avvio di una nuova raccolta dati, con tutte le complessità implementative, che attualmente non è esistente (al momento vige solo l'obbligo di tracciatura con modalità libera dei dati) Sarebbe auspicabile una durata biennale dell'autorizzazione, con una verifica dei requisiti ogni due anni, fatta salva ovviamente la necessità di denunciare la perdita dei requisiti entro ad esempio tre mesi.

Q21 Si condividono le conseguenze delle inottemperanze ai vari requisiti come articolate?

Si rimanda alla risposta alla Q19.

Q22 Si condivide la possibilità che eventuali sanzioni comminate a vario titolo possano essere assimilate a violazioni dei requisiti?

In linea di principio esprimiamo la necessità che l'albo non diventi un contenitore ridondante rispetto ad ulteriori discipline in essere. Pertanto anche la disciplina sanzionatoria non dovrebbe trovare una duplicazione nella disciplina dell'albo. L'Autorità già oggi ha il potere di togliere la licenza di vendita a società in caso di gravi comportamenti, pertanto riteniamo ridondante nonché affetta da un certo grado di aleatorietà la valutazione delle sanzioni "di particolare gravità" o dei "gravi disservizi ai fini del mantenimento dei requisiti di permanenza nell'albo". Inoltre, riteniamo importante che un'impresa si veda sospesa la permanenza nell'elenco qualora emergano condotte che mettano a rischio il sistema o pregiudizievoli per la concorrenza nel mercato (tra cui, in particolare, il trasferimento massivo di POD tra società in un contesto di fine tutela).

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

Paolo Ghislandi