



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

COMUNICATO STAMPA

AIGET: necessità di tutelare il venditore dalla morosità Fondamentale un cambio di rotta

In occasione della cerimonia di presentazione annuale dell'attività dell'Autorità del settore energetico e idrico, il presidente Bortoni ha menzionato la necessità di "Ricalibrare i rapporti vendita-distribuzione perché ognuno faccia la sua parte".

Lo abbiamo particolarmente apprezzato.

I venditori d'energia hanno (com'è giusto nell'attuale assetto di mercato) l'onere di fare da unico punto d'accesso commerciale per il cliente d'energia, ma controllano solo in parte la qualità della fornitura, che dipende enormemente dalla qualità del servizio di distribuzione (per esempio in termini di affidabilità e tempestività delle misure). I venditori hanno anche la responsabilità di scegliere il cliente, esponendosi al rischio di mancati pagamenti di quest'ultimo, ma è ingiusto e inefficiente che sostengano questo rischio anche quando hanno richiesto invano la disalimentazione del cliente moroso, e che lo sostengano anche per la parte di prezzo finale che remunera altri segmenti della filiera (tasse, trasmissione, distribuzione, crescente parafiscalità).

Il gruppo di lavoro iniziato dall'Autorità per la predisposizione di un codice di distribuzione elettrico è importante, così come il recente documento di consultazione 263/14, che però affronta solo una parte delle questioni e lo fa in modo a nostro avviso insufficiente. Per esempio, se da un lato affronta la possibilità di usare nuove forme di garanzia presso il distributore da parte del venditore, dall'altro non attribuisce a quest'ultimo (almeno per la remunerazione della sua attività) la responsabilità di insolvenze quand'anche dovute a mancate disalimentazioni o a rettifiche tardive. Lo stesso propone di limitare alle effettive insolvenze il fondo dello 0,5% trattenuto sugli oneri generali di sistema dai distributori per proteggere questi ultimi dalle insolvenze dei venditori, ma non propone di aprirlo immediatamente a copertura delle insolvenze patite dai venditori. Non affronta l'importanza della conoscibilità anticipata dei clienti non disalimentabili da parte del venditore, aspetto essenziale perché questi possa selezionare i clienti sulla base della loro possibilità di non pagare impunemente le bollette (la morosità "facile" di cui ha parlato il presidente Bortoni nella sua relazione).

La morosità è un flagello del nostro settore, e oggi è favorita da un sistema in cui chi ne fa le spese, il venditore-ultimo miglio, non è in condizione di tutelarsene. La morosità, di conseguenza, è favorita dalle regole attuali. Occorre cambiare completamente questa impostazione.

Aiget continuerà la propria azione propositiva con l'Autorità di settore e con il legislatore (che spesso coincide con il Governo) e si è già impegnata a fornire, già nei prossimi giorni, una segnalazione all'Antitrust sugli aspetti anticompetitivi delle regole che oggi reggono il rapporto tra venditori e distributori d'energia.

Milano, 25 giugno 2014