



# REVISIONE DELLE MODALITA' RISCOSSIONE DEGLI ONERI DEL SISTEMA ELETTRICO

Audizione X Commissione, Camera dei Deputati  
Roma, 6 Novembre 2018



# Agenda

- **Chi siamo**
- **Posizione**

## Chi siamo

### Associazione Italiana di Grossisti di Energia e Trader

- Quasi 60 associati, da grandi multinazionali a piccoli operatori indipendenti, principalmente nel settore dell'ingrosso e della vendita di energia elettrica, gas e servizi connessi
  - [www.aiget.it](http://www.aiget.it) (con accesso al position paper)
  - twitter: AigetEnergia
- Promuove la competitività dei mercati energetici con analisi, studi, rappresentanza, iniziative istituzionali e informative



# AIGET - Trader e venditori di energia e servizi



# Agenda

- **Chi siamo**
- **Posizione**

## Il meccanismo vigente di riscossione degli oneri di sistema

**Il rischio di credito degli oneri di sistema è interamente in capo al venditore**

- **Risoluzione 7/00020:** *«la riscossione degli oneri generali di sistema segue la stessa filiera di distribuzione e vendita dell'energia elettrica: i clienti finali pagano gli oneri generali – insieme alle altre voci che compongono la bolletta – ai venditori, i quali li pagano a loro volta, con le fatture del servizio di trasporto ai distributori, che quindi li versano su appositi conti istituiti, per le varie componenti, presso la Cassa per i servizi energetici e ambientali (Csea), ovvero direttamente al Gestore dei servizi energetici (Gse) nel caso della componente destinata al sostegno delle fonti rinnovabili»*
- Di fatto oggi il venditore, e senza alcuna esplicita remunerazione:
  - Versa al distributore le garanzie a copertura degli oneri di sistema
  - Sostiene i costi di riscossione del credito, di gestione degli insoluti e delle necessarie esigenze di cassa
  - **Sostiene integralmente il costo degli oneri versati a monte della filiera ma non riscossi né recuperabili**

## La situazione non è più sostenibile da parte dei venditori...

### Gli oneri di sistema continuano a crescere e con essi le difficoltà di riscossione

- **Negli ultimi anni il peso degli oneri di sistema in bolletta è cresciuto significativamente:**
  - In termini assoluti, dal 2011 ad oggi l'ammontare complessivo annuo degli oneri di sistema gravanti sulle bollette è più che raddoppiato (da 7,5 a circa 15 mld€)
  - Il peso sulla bolletta media del consumatore domestico è oggi di poco inferiore al 20%
- **il perdurare della crisi ha acuito le difficoltà di pagamento di consumatori:**
  - Secondo ARERA i clienti (in particolare tutelati) tendono sempre meno a saldare i debiti dopo avere ricevuto notifica di richiesta di sospensione per morosità
  - si registra inoltre un aumento del peso del credito di lungo periodo (in essere da più di 180 giorni), rispetto a quello di medio e corto periodo (rispettivamente in essere da un periodo tra i 30 e i 180 giorni e da meno di 30 giorni)

**Ciò ha esasperato i problemi connessi alla riscossione degli oneri di sistema** (versamento delle relative garanzie, aumento delle esigenze di cassa e gestione degli insoluti). **Il venditore è costretto ad affrontare difficoltà crescenti e non più sostenibili, in particolare per operatori indipendenti di piccole e medie dimensioni**

... e ha portato ad un complesso contenzioso giudiziario...

## Le più recenti decisioni giurisprudenziali

- l'inequivoco principio in base al quale l'**onere di sistema non è in capo al venditore, ma al cliente finale** (Principio sanciti dalle sentenze Tar Lombardia, Sez. II, sent.854/2015; Consiglio di Stato, Sez VI, sent. 2182/2016; Tar Lombardia, Sez. II, sent.237/2017, 238/2017, 243/2017, 244/2017; Consiglio di Stato, Sez. VI, sent.5619/2017 e 5620/2017)
- la sostanziale carezza di poteri da parte di AREGA nell'imporre ai venditori la prestazione di garanzie in favore dei distributori
- la dubbia legittimità del richiedere al venditore il versamento al distributore degli oneri di sistema indipendentemente dall'incasso dal cliente finale

▶ **Si tratta di elementi che rafforzano la necessità e l'urgenza di una complessiva revisione della materia e che è necessario avere ben in mente nel disegnare il nuovo meccanismo**

## ... e ad un primo, ad oggi molto parziale, intervento ARERA

### L'Autorità è già intervenuta per i distributori, ma non (ancora) lato vendita

- ARERA, con **Delibera 50/2018/R/EEL**, nelle more di una revisione complessiva della materia, ha confermato il meccanismo attuale introducendo tuttavia uno specifico reintegro degli oneri versati ma non riscossi né recuperabili dai distributori. Il distributore ha diritto al reintegro se ha esperito tutti i passi necessari alla riscossione del credito, arrivando fino alla risoluzione del contratto di trasporto del venditore insolvente
- con il **Documento per la consultazione 52/2018/R/EEL**, l'Autorità ha delineato i propri orientamenti in merito al meccanismo di riconoscimento degli oneri non riscossi e altrimenti non recuperabili anche nei confronti dei venditori.

**Alla consultazione non è stato tuttavia dato seguito**

▶ **Il quadro regolatorio vigente ad oggi tutela quindi in modo vistosamente diverso distributori e venditori** che si trovano nella medesima condizione di aver già versato «a monte» oneri di sistema che non sono poi di fatto risultati recuperabili a valle

### Ridurre innanzitutto le dimensioni del problema insoluti ...

...attraverso:

- **Decisioni ponderate e consapevoli circa la politica energetica futura** (Piano Energia Clima). La curva degli oneri di sistema prevede per gli anni a venire un andamento in riduzione, ma molto dipenderà dalle prossime scelte effettuate in attuazione degli obiettivi europei
- **Una rapida pubblicazione dell'Albo venditori**, a garanzia di affidabilità e solidità tecnico finanziaria degli operatori. Lo schema di provvedimento è già stato oggetto di un ampio processo consultivo pubblico e di un autorevole vaglio giuridico
- Un rapido completamento del **processo di revisione delle modalità di fruizione del bonus sociale per le situazioni di disagio economico, al fine di** consentire una rapida accessibilità da parte di tutti i soggetti avanti diritto e così **evitare la «morosità per necessità»**
- **Il rafforzamento delle misure di contrasto alla «morosità intenzionale»** attraverso meccanismi addizionali rispetto a quelli ora attualmente vigenti. In particolare, occorrerà intervenire:
  - nella fase pre-acquisizione, con strumenti che rafforzino la capacità del venditore di valutare correttamente il profilo di solvibilità del cliente (rafforzamento pre-check, banca dati su modello telefonia)
  - nella fase post-acquisizione, con misure che consentano un più agevole recupero dell'insoluto da parte del venditore (es. sblocco dello switching su modello inglese, in particolare laddove al cliente sia già stato concesso un piano di rateizzazione)

### e riformare il meccanismo di riscossione su due orizzonti

- **A regime: adozione di un modello analogo al Canone Rai.** Un tale meccanismo ha il pregio di:
  - Essere già «rodato»
  - Ben aderire ai principi giurisprudenziali vigenti, come recentemente chiariti
  - Remunerare il venditore per tutta l'attività di riscossione svolta, lasciando ad un soggetto terzo la gestione degli eventuali insoluti residui
- **Pregresso (dal gennaio 2016 ad oggi) e transitorio (da oggi all'entrata in vigore del meccanismo a regime): reintegro degli oneri non recuperabili,** finché la riscossione degli oneri sarà lasciata in capo al venditore. Il meccanismo:
  - potrebbe essere gestito, ad esempio, tramite un fondo di garanzia alimentato dalle tariffe di trasporto
  - nel transitorio, al fine di incentivare ulteriormente i venditori nel loro ruolo di riscossione, potrebbe prevedere che il reintegro sia comunque vincolato alla dimostrazione di una condotta diligente nella gestione del credito. I venditori si vedrebbero quindi ristorati solo degli oneri di sistema non riscossi rispetto ai quali abbiano già messo in campo tutte le azioni nella loro disponibilità per recuperare il credito