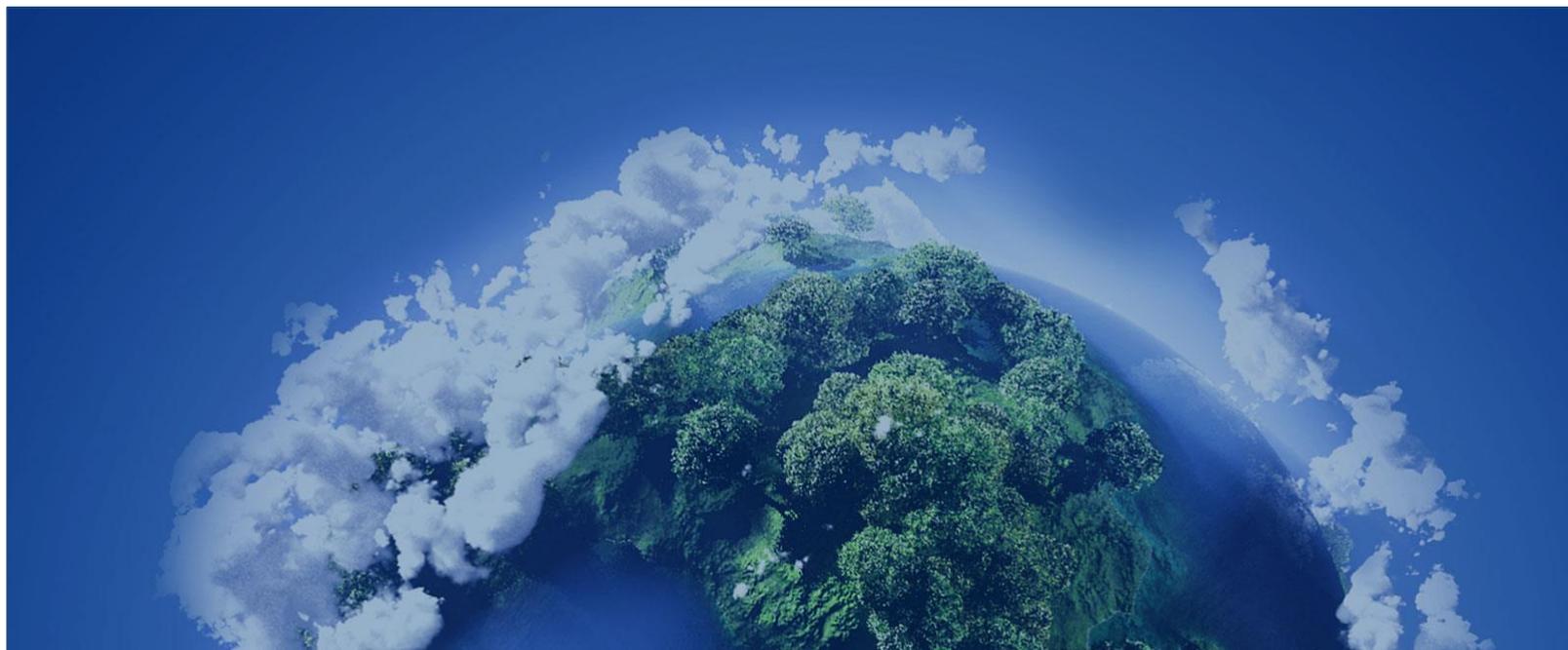


Camera dei Deputati

Commissione X (Attività Produttive, Commercio e Turismo)

Risoluzione n. 7-00020 - Iniziative urgenti in materia di riscossione degli oneri generali del sistema elettrico

7 novembre 2018



Elettricità Futura **nasce il 27 aprile 2017** dall'integrazione tra Assoelettrica e assoRinnovabili.

Elettricità Futura è composta da più di **700 operatori** che impiegano oltre **40.000 addetti** e detengono più di **76.000 MW di potenza elettrica installata** tra convenzionale e rinnovabile e circa **1.150.000 km di linee**. Oltre il 70% dell'elettricità consumata in Italia è assicurata da aziende associate a Elettricità Futura.



Elettricità Futura unisce produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili e da fonti convenzionali, distributori e fornitori di servizi, al fine di contribuire a creare le basi per un mercato elettrico efficiente e pronto alle sfide del futuro.



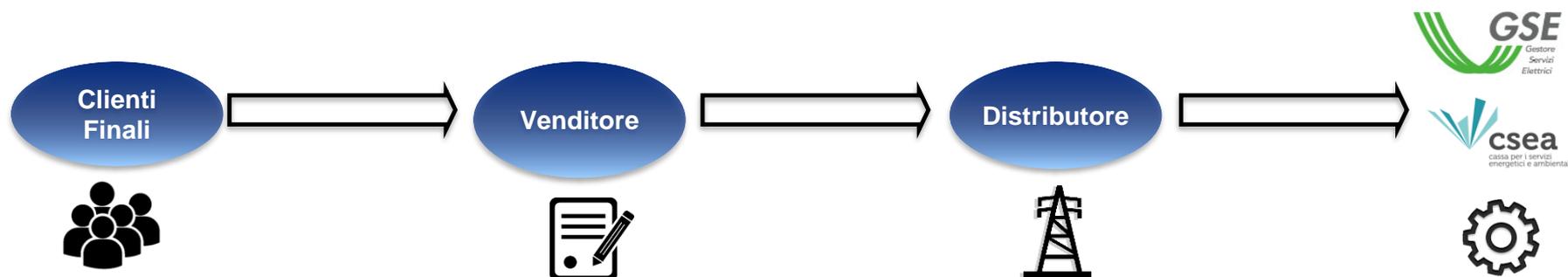
Elettricità Futura costituisce ad oggi un caso unico in Europa: stare insieme per vincere le nuove sfide. Decarbonizzazione e efficienza richiedono lo sviluppo delle fonti rinnovabili, il pieno utilizzo degli impianti di generazione ad alta efficienza, la fornitura di servizi adeguati, lo sviluppo del sistema di distribuzione e l'elettificazione degli usi finali dell'energia.

Elettricità Futura rappresenta, insieme a Utilitalia, il settore elettrico italiano in Eurelectric, l'associazione europea del settore, e aderisce a WindEurope, SolarPower Europe e Res4Med.



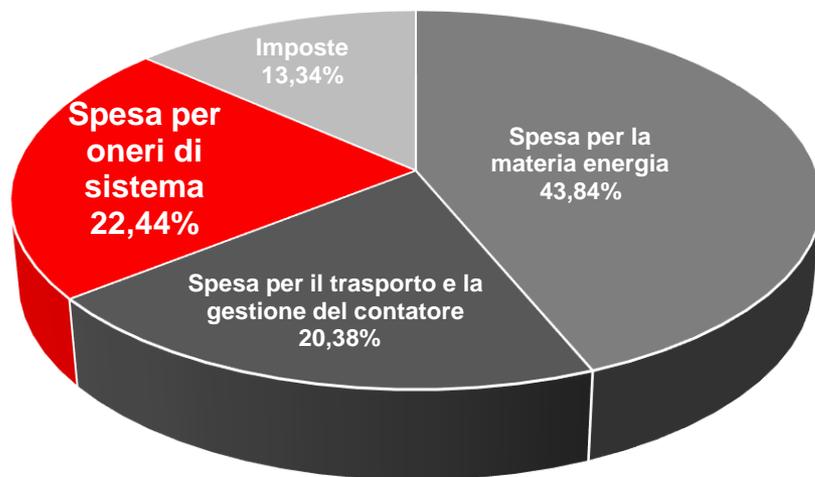
Gli oneri di sistema (OdS) sono componenti della bolletta elettrica previsti *ex lege* per finanziare **attività di interesse generale** tra le quali l'incentivazione allo sviluppo di fonti rinnovabili, all'efficienza energetica, alla ricerca di sistema ed il bonus di contrasto della povertà energetica.

Attualmente gli OdS **sono riscossi lungo tutta la filiera elettrica**



Il **venditore fattura** gli OdS al **cliente finale** e li riversa, **indipendentemente da quanto incassato**, al **distributore** che, a sua volta, **è tenuto a corrisponderli e sempre a prescindere da quanto incassato** alla Cassa per i Servizi Energetici e Ambientali (CSEA) e al Gestore dei Servizi Energetici (GSE), che gestiscono il gettito raccolto.

Composizione percentuale del prezzo dell'energia elettrica per un consumatore domestico tipo*



* Condizioni economiche di fornitura per una famiglia con 3 kW di potenza impegnata e 2.700 kWh di consumo annuo – Regime di maggior tutela – Il trimestre 2018

LA MOROSITA' SUGLI ODS

Il gettito complessivo annuo degli Ods ammonta a c.a 15 Mld €

Considerato il livello di **unpaid ratio** medio** pari a circa il **2-3%** l'ammanto medio annuo relativo agli Ods è stimabile in c.a. 400-500 Mln €

** Tasso di mancato incasso delle fatture trascorso un periodo di 24 mesi dalla loro emissione riconosciuto nel mercato libero

Nel 2017 la giustizia amministrativa ha però sancito che i clienti finali sono gli unici soggetti obbligati a garantire gli OdS e pertanto l'eventuale morosità su tali quote non può essere scaricata né sui venditori né sui distributori

Nelle more di addivenire ad una riforma più complessiva **ARERA è intervenuta con una disciplina transitoria** volta:

- da un lato, a **scontare ex-ante le garanzie** presentate dai venditori ai distributori della quota relativa alla stima degli oneri non riscossi
- dall'altro, a **prevedere meccanismi da attivare ex-post** in favore di venditori e distributori per **compensare** l'eventuale mancato incasso degli OdS una volta esperite tutte le leve regolatorie e contrattuali disponibili a tutela del credito

Il meccanismo per ristorare i venditori non è stato però ancora deliberato nel tentativo di ricercare soluzioni in grado di conciliare i diversi interessi in gioco e di minore impatto per sistema e clienti

Anche questi provvedimenti sono stati impugnati e **la mancanza di interventi legislativi** in merito **rischia di minare il buon funzionamento del mercato** amplificando il quadro di incertezza normativo-regolatoria

Strumenti di contrasto alla morosità

Migliorare gli strumenti di tutela già oggi esistenti o introdurne di nuovi al fine di **contrastare il fenomeno del turismo energetico**, sia preventivamente

che successivamente al suo manifestarsi attraverso ad es:

- l'introduzione di strumenti per dare **visibilità al venditore del grado di solvibilità del cliente** finale in fase di acquisizione
- la subordinazione dei nuovi *switching* da parte di clienti morosi al **saldo della morosità pregressa** (come avviene in Uk con la c.d. **Supplier objection**)

Nuovo modello di riscossione degli oneri

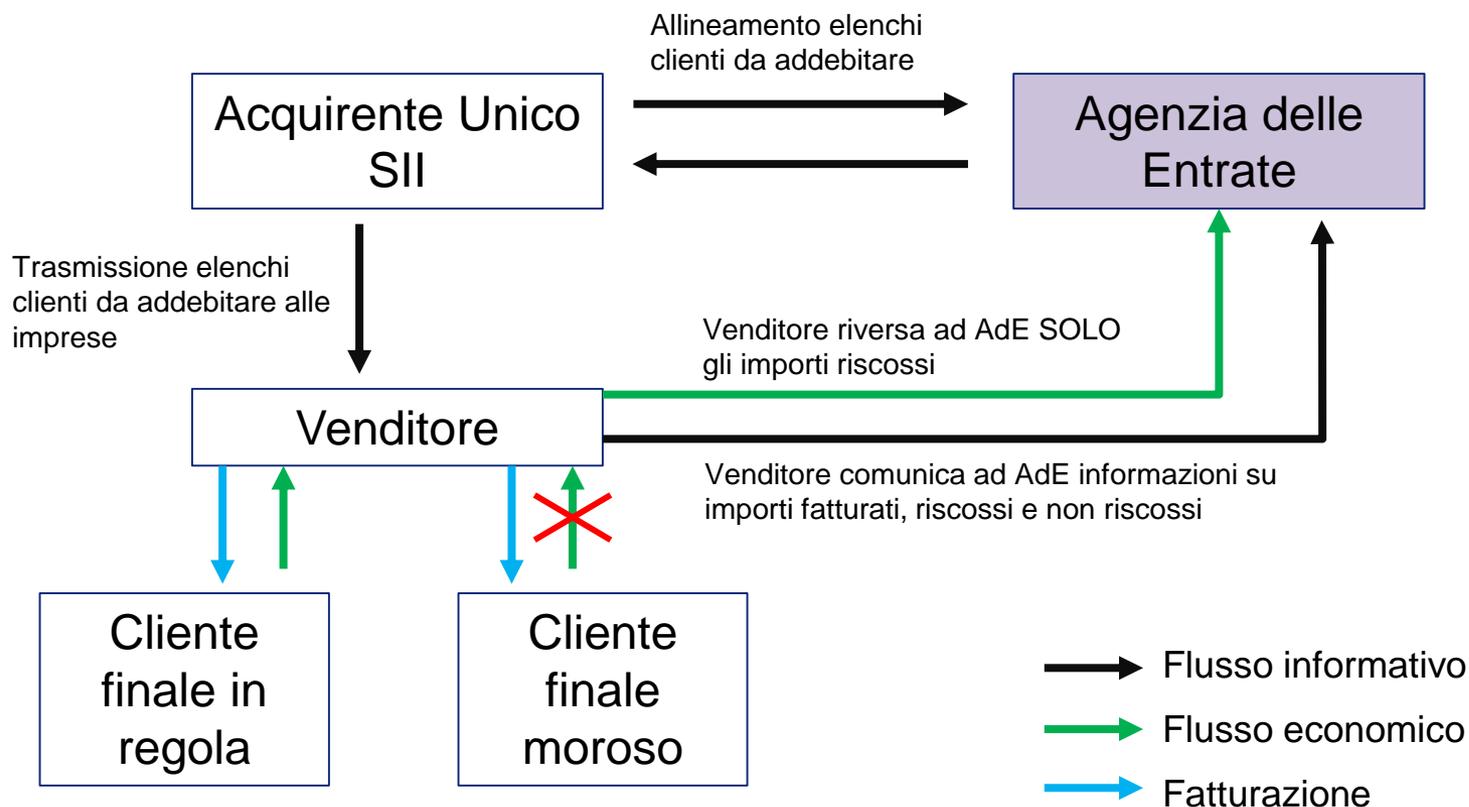
- **Gestione degli oneri generali con un modello simile a quello adottato per il Canone RAI** che **sollevi venditore e distributore dal rischio credito** di tali partite parafiscali, magari investendo un soggetto terzo della responsabilità del gettito OdS
- **Reintegro *una tantum* per i venditori degli oneri di sistema non incassati** e non più recuperabili a partire da gennaio 2016 (data di entrata in vigore della disciplina regolatoria annullata dalla giustizia amministrativa)

Istituzione dell'Elenco Venditori di elettricità

Dare **rapida attuazione** a quanto previsto dall'art 1 commi 80-82 della c.d. legge concorrenza (legge 4 agosto 2017, n. 124) istituendo un **Elenco dei venditori che abiliti all'attività di vendita soltanto operatori con adeguate doti di affidabilità e solidità tecnico-finanziaria**

Intervento sistemico che garantisca flusso di risorse ed equilibrio del sistema minimizzando socializzazione e incidenza della morosità

Il modello di riscossione del Canone TV nella bolletta dell'energia elettrica

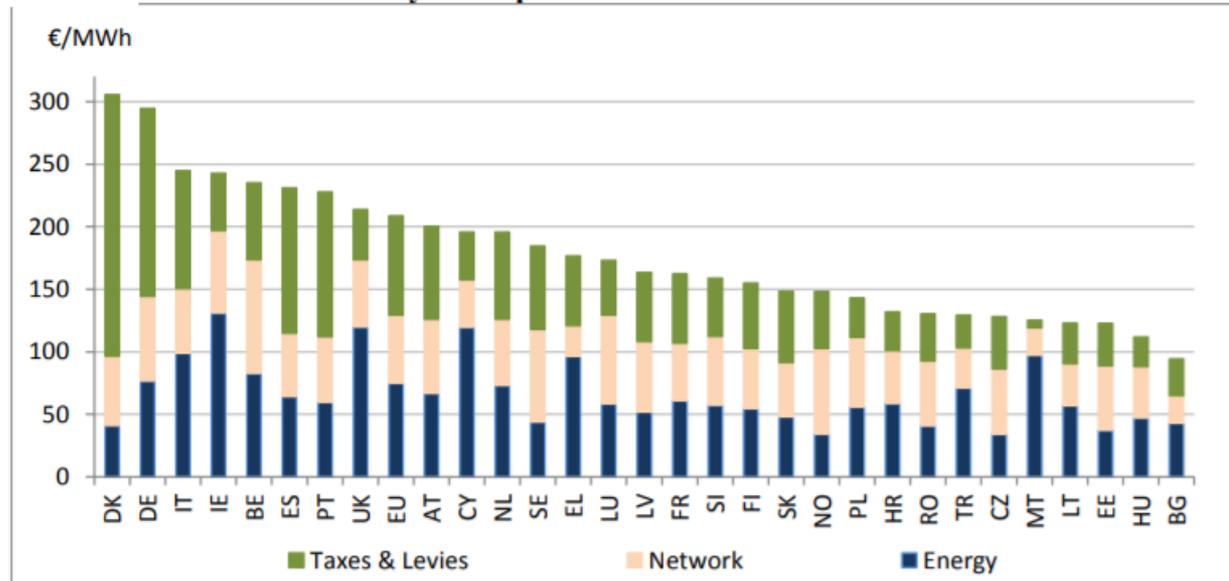


Nel caso in cui il cliente **non paghi il canone TV** fatturato in bolletta, è successivamente l'Agencia delle Entrate che procede ad attivare le azioni di recupero

Grazie per l'attenzione

Back up

National electricity retail prices for households in 2015



Source: Member State, Commission data collection

L'incidenza della componente fiscale e parafiscale in Italia è
 assai più alta che negli altri paesi europei

Supplier objections: l'esperienza di successo britannica

Ad oggi in Italia i venditori non hanno la possibilità di impedire lo switching dei clienti morosi, che, quindi, possono lasciare fatture insolute migrando senza alcun ostacolo verso un nuovo venditore (il c.d turismo energetico).

In Gran Bretagna, invece, è prevista la possibilità per il venditore che vanta un credito nei confronti di un cliente di avanzare una “objection”, impedendo lo switching fino al momento in cui il debito viene saldato. Nel 2016 Ofgem ha condotto un'indagine relativa al mantenimento o meno della possibilità di bloccare lo switching da parte dei supplier al verificarsi di determinate condizioni e i risultati dell'indagine vedono una sostanziale conferma dell'attuale regime principalmente perché un' eventuale eliminazione di tale facoltà porterebbe i venditori a doversi dotare di maggiori garanzie contro il rischio crediti, ribaltandone i costi sull'intera customer base (cioè sia sui “buoni” che sui “cattivi pagatori”).

In sintesi quindi, l'applicazione del “supplier objection” nel mercato retail italiano, costituirebbe, alla stregua del modello inglese, uno strumento efficace di gestione del credito da parte del venditore, una tutela dei consumatori “buoni pagatori”, e contestualmente una leva per capacitare maggiormente il cliente sul mercato stesso – aspetto quest'ultimo, focale nella fase di liberalizzazione che il mercato italiano sta attraversando

Rafforzamento delle misure di verifica sulla solvibilità del cliente

Il venditore potrebbe fruire già in fase di acquisizione di alcune informazioni relative alla morosità del cliente. In tal modo si avrebbe la possibilità di conoscere con anticipo l'affidabilità del potenziale cliente e di decidere se confermare la contrattualizzazione o magari richiedere al cliente opportune forme di garanzia (es: deposito cauzionale, fideiussioni).