



Genova, 17 ottobre 2017

**ELENCO DEI SOGGETTI ABILITATI ALLA VENDITA DI ENERGIA ELETTRICA AI
CLIENTI FINALI: MODALITÀ E CONDIZIONI DI ACCESSO
Consultazione AEEGSI n. 663/2017/R/eel del 28 settembre 2017**

Con il presente documento il Gruppo ERG intende esprimere le proprie osservazioni e i propri contributi in merito alla consultazione in oggetto.

1. Considerazioni generali

In termini generali, accogliamo con favore la proposta dell'AEEGSI di definire criteri mediante i quali abilitare e qualificare soggetti alla vendita di energia elettrica ai clienti finali.

Proprio su quest'ultimo aspetto sarebbe però auspicabile una definizione più puntuale delle diverse tipologie di clienti finali, specificando se e in che modo siano ricompresi tutti i clienti a prescindere dal livello di tensione servito (secondo quanto disposto dal punto 2.2.).

Mentre il DCO definisce puntualmente i requisiti legati alla vendita ai clienti domestici, non è altrettanto circostanziata la fattispecie della vendita a grandi clienti industriali, spesso serviti in media e in alta tensione.

In coerenza con lo spirito e le finalità della legge 4 agosto 2017, n. 124 recante la "Legge annuale per il mercato e la concorrenza" (nel seguito Legge Concorrenza 2017), ribadiamo la necessità di tutelare l'ingresso nell'elenco per i nuovi venditori al dettaglio, concentrando la selezione sui parametri "imprescindibili" di onorabilità, di natura economico-finanziaria e di competenza tecnica. Per il medesimo motivo, sarebbe opportuno che il dimensionamento di tali parametri non venga effettuato in base alla numerosità dei clienti già serviti.

Nelle premesse del documento (par. 1.7) viene correttamente sottolineata la necessità di permettere ai clienti finali la valutazione dell'affidabilità delle imprese, in termini di assolvimento dei propri compiti e delle proprie obbligazioni, anche al fine di non incorrere nel rischio di dover essere serviti dalle forniture di ultima istanza.

Inoltre, ai fini di ammissibilità all'elenco, si ritengono requisiti di primo livello l'onorabilità, gli aspetti legati alla natura finanziaria dell'azienda ed i requisiti tecnici (par. 3.2). A più riprese



nel documento viene pure citata la necessità di un'adeguata professionalità da parte delle imprese di vendita, da valutare anche in funzione della capacità di mettere in atto azioni preventive per evitare situazioni critiche per il cliente finale.

A nostro giudizio sarebbe però opportuno inserire tra i criteri di ammissibilità di primo livello anche la condotta commerciale e la capacità di onorare i contratti di fornitura di energia elettrica verso il cliente. Nel testo attuale la definizione di condotta commerciale viene circoscritta alle tematiche di trasparenza e completezza delle informazioni sulle proposte commerciali (par. 3.44) ma non viene dato risalto alle modalità di approvvigionamento, *pricing* e proposizione della fornitura energetica. Tali modalità, se non gestite con professionalità e competenza ovvero con eccessiva esposizione al rischio, possono determinare situazioni di criticità che si riflettono necessariamente sul cliente finale, come dimostrano i recenti casi di improvvisa interruzione unilaterale del contratto di fornitura.

Si ritiene quindi opportuno suggerire l'introduzione di indicatori della condotta delle imprese su questo aspetto che, se non opportunamente rispettati, ne comportino la temporanea o definitiva esclusione dall'elenco dei soggetti abilitati alla vendita. Altresì sarebbe auspicabile un monitoraggio da parte dell'Autorità in merito alle modalità di gestione del rischio di mercato da parte delle imprese venditrici abilitate per la fase di approvvigionamento e commercializzazione della commodity energetica.

2. Contributi puntuali ai quesiti

Q1. <i>Si condivide l'orientamento dell'Autorità in merito all'ambito di applicazione individuato?</i>

A nostro modo di vedere, riteniamo necessario che le Società di Persone (anche se già operanti alla data di istituzione dell'albo) siano tenute a modificare la propria forma societaria adeguandola ad una delle tipologie previste per l'ammissione all'Elenco.

Come già evidenziato, è inoltre necessario definire con maggiore dettaglio l'ambito di applicazione in parola, identificando più puntualmente se e in quali termini l'albo ricomprenda tutti i venditori, compresi quelli in MT e AT che riforniscono clienti industriali attraverso contratti bilaterali di vendita.

Il requisito che riguarda la natura finanziaria correlato alle voci di bilancio dovrebbe essere considerato rispetto ai bilanci intesi a livello di gruppo e non solo correlati all'attività di vendita. Il parametro del capitale sociale minimo potrebbe inoltre essere sostituito con il patrimonio netto. Per quanto già argomentato, non dovrebbero essere utilizzati parametri correlati ad altri parametri di vendita (e.g. numero di clienti serviti, quantità di energia erogata, ecc) che



possono risultare discriminanti per i venditori a grandi clienti industriali e/o le nuove imprese di vendita.

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

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?*

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.*

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?*

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?*

Condividiamo gli indicatori individuati per valutare la *performance* della controparte commerciale nell'ambito dei contratti di dispacciamento e trasporto, anche se potrebbero non essere esaustivi e idonei, da soli, a evidenziare la solvibilità aziendale.

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

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?*

Concordiamo, in linea generale, con l'adozione di politiche mirate alla massima trasparenza attraverso l'utilizzo del SII, per valorizzare i venditori maggiormente competenti e finanziariamente solidi.



Q11. *Si condivide l'orientamento dell'Autorità di monitorare le quattro sub-attività indicate inerenti la commercializzazione?*

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

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

I requisiti tecnici (condotta commerciale e gestione contrattuale, qualità commerciale, fatturazione, morosità) potrebbero non essere adatti a valutare la capacità a svolgere l'attività commerciale e la capacità di gestione dei propri clienti per i venditori nuovi entranti, a meno che non sia concesso loro un congruo periodo di adeguamento. Costituirebbero inoltre, a nostro avviso, una duplicazione di strumenti già esistenti per gli altri ambiti legati alla vendita di energia elettrica, quali il dispacciamento e il trasporto dell'energia.

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

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

Q16. *Si condividono le tempistiche di soddisfacimento dei requisiti indicate?*

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?*

Condividiamo le proposte di cui ai quesiti Q14, Q15, Q16.

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

Ribadendo quanto già indicato nelle Considerazioni di carattere generale, è a nostro avviso necessario prevedere requisiti imprescindibili più stringenti per le imprese venditrici nuove entranti, che consentano alle società maggiormente solide e competenti un legittimo vantaggio competitivo.

A tale scopo sarebbe opportuno riferirsi a quanto previsto dal decreto ministeriale 29 dicembre 2011 per l'istituzione del cosiddetto "Albo Gas".

Circa i requisiti *alert*, riteniamo che il sistema di rappresentazione "a semaforo", per di più pubblicato sul sito degli operatori, non sia adeguato a rappresentare la reale affidabilità del venditore e potrebbe fornire al cliente una immagine distorta ed e negativa del venditore.



Anche la lentezza di aggiornamento dello stato dei “semafori” appare del tutto inadeguata al dinamismo necessario soprattutto nella fase iniziale del mercato elettrico “totalmente liberalizzato” e a tutela dei nuovi venditori.

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

La suddivisione in classi non risulta, a nostro parere, adeguatamente rappresentativa del reale *status* dell’operatore della vendita. Come già detto, la soluzione a “semafori” è eccessivamente generica e potenzialmente distorsiva rispetto alle informazioni utili al venditore. Riteniamo quindi che il suddetto “semaforo” non debba essere evidenziato sulla home page del venditore; sarebbe invece preferibile utilizzare uno strumento più rappresentativo delle performance del venditore, ad esempio un *benchmark* secondo parametri definiti dall’AEEGSI con un *range* ben più ampio dei colori semaforici proposti.

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

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

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

Non riteniamo opportuno assegnare al Ministero dello Sviluppo Economico la discrezionalità di disporre l’esclusione degli operatori dall’elenco, peraltro non prevista dalla Legge Concorrenza 2017.

Per quanto attiene al tema sanzionatorio, riteniamo che eventuali sanzioni comminate alla società venditrice per questioni non direttamente legate all’attività di vendita non debbano risultare pregiudizievoli per l’accesso o la permanenza nell’elenco.