

Spett.le

A R E R A

*Direzione Mercati Retail e Tutele dei
Consumatori di Energia*

Piazza Cavour, 5
20121 Milano (MI)

Oggetto: Osservazioni al DCO del 03 novembre 2020 n. 445/2020/R/eel - Meccanismo per il riconoscimento dell'eventuale mancato incasso delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema. Orientamenti finali

Il Documento di Consultazione n. 445/2020/R/eel, pubblicato dall'ARERA il 03 novembre 2020, ha lo scopo di illustrare gli orientamenti dell'ARERA stessa, in merito alla modalità di gestione dei mancati incassi degli oneri di sistema da parte dei venditori.

La scrivente Cura Gas&Power S.p.A. (di seguito Cura GP), operatore per la vendita di energia elettrica e gas naturale nel mercato libero dall'anno 2012, intende aderire all'opportunità data dall'ARERA, rassegnando le proprie osservazioni ai quesiti posti, manifestando in generale parere positivo rispetto al coinvolgimento di tutti i soggetti coinvolti.

Nonostante ciò, prima di procedere alle specifiche osservazioni richieste, occorre premettere che pare difficoltoso definire degli standard relativi alle componenti di prezzo e alle modalità di gestione della morosità, che possano ritenersi validi e comuni a tutti gli operatori, e che è necessario porre l'attenzione alla semplificazione delle procedure di accesso al Meccanismo sia per l'utente del trasporto che per le controparti commerciali allo stesso abbinate.

Q1. Si condivide che sia l'utente del trasporto a partecipare al Meccanismo? Se no, indicare le ragioni in base alle quali la partecipazione al Meccanismo debba essere estesa anche alle controparti commerciali?

La scrivente Società non ritiene di condividere che la partecipazione al Meccanismo sia consentita solo all'utente del trasporto, posto che, tutti i soggetti che svolgono attività commerciale, nel rispetto della regolazione vigente e del codice di condotta commerciale, dovrebbero vedersi riconosciuto il medesimo diritto al recupero/ristoro della morosità.

La scrivente Società ritiene pertanto opportuno che anche le controparti commerciali siano rese autonome in merito alla possibilità di partecipare al Meccanismo, ciò anche in considerazione del livello di dettaglio, della complessità delle modalità e delle tempistiche di presentazione dell'istanza per accedere al Meccanismo stesso (come meglio descritto nei quesiti successivi).

Q2. Si ritengono condivisibili le condizioni di accesso al Meccanismo degli OGdS non riscossi dai clienti finali?

Sì, la scrivente Società ritiene condivisibili le condizioni di accesso al Meccanismo degli OGdS non riscossi dai clienti finali.



Q3. Si considera correttamente individuato l'ammontare riconosciuto agli utenti del trasporto per OGdS già versati alle imprese distributrici? Analogamente si ritengono correttamente individuati gli OGdS Non Riscossi e gli OGdS Rinunciati in ambito di accorti transattivi o di cessione del credito ammessi al Meccanismo?

In relazione all'articolo 3, la scrivente Società esprime parere positivo in merito alla corretta individuazione dell'ammontare riconosciuto agli utenti del trasporto per gli OGdS già versati alle imprese distributrici, sia per quelli non riscossi che per quelli rinunciati perché oggetto di accordi transattivi o di cessione del credito.

Q4. Si ritiene condivisibile che l'ammontare riconosciuto consideri gli ammontari già oggetto di recupero nel complesso dei contratti di fornitura a clienti finali (recupero implicito) mediante la determinazione del pricing? Se sì, si ritiene condivisibile la metodologia per l'individuazione di tale componente.

Q5. Per la corretta imputazione degli OGdS Recuperabili nel pricing si ritiene condivisibile che questa avvenga per i soli clienti finali adempimenti individuando una metodologia univoca per la contabilizzazione della media dei clienti finali serviti/morosi?

Relativamente ai quesiti Q4 e Q5, la scrivente Società esprime parere negativo, in quanto il recupero implicito degli ammontari tramite politiche di pricing non è applicabile per tutti i punti di prelievo serviti dall'utente del trasporto (UdT) e ciò per diverse motivazioni:

1. specifiche politiche di gestione del credito e acquisizione clienti da parte dell'esercente l'attività di vendita (venditore);
2. specificità dei singoli clienti finali, rapportate ai livelli di concorrenza sul mercato libero
3. politica commerciale dell'UdT

In particolare per quanto riguarda il punto 1, si rappresenta che il venditore razionale ed efficiente detiene diversi strumenti per limitare gli effetti della morosità, dei quali, l'inserimento di una quota nel proprio pricing, ne rappresenta solo uno.

L'operatore può, infatti, ricorrere a diverse forme di minimizzazione del rischio morosità, quali l'assicurazione e la fattorizzazione del credito, ovvero la richiesta di rilascio di apposite garanzie da parte del cliente finale (deposito cauzionale, fideiussione, assicurazione, ...).

Nei casi di assicurazione/fattorizzazione del credito, l'operatore può recuperare il costo attraverso il pricing effettuato per il cliente finale a cui quei costi si riferiscono, senza aggiungere ulteriori quote a copertura della morosità del cliente: ciò consente all'operatore di coprire i meri costi vivi sostenuti per gli eventuali insoluti del cliente per il quale è stata predisposta l'offerta, ma non consente, per definizione, di mantenere indenne l'operatore da eventuali mancati incassi di clienti diversi da quello considerato. La decurtazione dal corrispettivo calcolato, ai sensi del presente DCO, di importi per i quali il fornitore ha sostenuto un costo di copertura credito (importi che quindi non sono rimasti nelle proprie disponibilità) creerebbe una perdita tra quanto versato al Distributore per gli OGdS dei clienti morosi e l'entità del rimborso ricevuto.

Si ritiene, inoltre, che la generalizzazione del recupero della morosità attraverso il pricing non sia in alcun modo possibile qualora sia il cliente finale a sostenere i costi di garanzia (fideiussione o deposito cauzionale), in quanto l'introduzione nel pricing di una quota di morosità ulteriore al costo sostenuto dal cliente finale, si profilerebbe come una doppia imposizione. Pertanto, i clienti che hanno rilasciato garanzia non dovrebbero essere inglobati nella socializzazione del rischio di morosità degli altri clienti, rimanendo esclusi dal calcolo proposto dal presente DCO.

Ricordiamo infine che l'UdT, proposto come unica interfaccia per il riconoscimento degli OGdS non corrisposti, non sempre ha un rapporto diretto con il cliente finale (ad esempio, in caso di UdT di una controparte commerciale). In tali casi l'attività di pricing è in capo alla società commerciale che ha il rapporto contrattuale con il cliente finale, rimanendo in capo a quest'ultima, e non all'UdT, il recepimento nel pricing delle quote a copertura della morosità e così il relativo incasso. Ne consegue l'impossibilità per l'UdT di incassare, tramite il pricing, le quote a copertura della morosità per la totalità dei clienti finali dispiacati.



Per le motivazioni esposte, come già inizialmente rappresentato, risulta estremamente complicato stabilire un importo, da considerare in sede di pricing, che sia idoneo a garantire la copertura della morosità in maniera uniforme e valevole per la generalità degli operatori, considerando anche che, per alcune categorie di clienti, tale componente di pricing potrebbe essere anche essere annullata a discrezione dell'operatore.

Q6. Si ritiene condivisibile la distinta valorizzazione della variabile rec.Pricing in base alla tipologia di clienti finali in Bassa Tensione? Si ritiene condivisibile la distinta valorizzazione della variabile rec.Pricing in base alla tensione di alimentazione dei punti prelievo diversa dalla Bassa Tensione? Motivare la risposta

La scrivente Società ritiene che l'eventuale quota a copertura dei costi di morosità inserita nel pricing andrebbe a coprire non solo gli OGdS, ma tutte le voci di costo della bolletta elettrica: i valori segnalati appaiono comunque sovrastimati, considerando che gli OGdS hanno un'incidenza media in fattura di circa un terzo del totale imponibile. Ciò significa che il fornitore, al fine di coprire il rischio morosità dell'intero importo fatturato al cliente finale, dovrebbe considerare nel proprio pricing valori tre volte superiori a quelli presentati nel DCO a copertura dei soli OGdS, ovvero:

- Clienti BT domestici: da 3 a 6 €/punto
- Clienti BT altri usi: da 30 a 60 €/punto
- Clienti MT: da 1,5 a 1,8 €/MWh
- Clienti AT: da 0,3 a 0,6 €/MWh

Riportandosi all'osservazione data relativamente al quesito Q4, si ritiene che i valori così calcolati siano sovrastimati e non compatibili con i livelli di concorrenza sul mercato libero.

Q7. Si ritiene correttamente individuato il coefficiente del livello di efficienza dell'utente del trasporto?

Sì, la scrivente Società ritiene corretto il coefficiente del livello di efficienza dell'utente di trasporto.

Q8. Si ritengono correttamente individuate le modalità e le tempistiche per la presentazione dell'istanza di partecipazione?

Sì, la scrivente Società ritiene corrette le modalità e le tempistiche di presentazione dell'istanza di partecipazione.

Q9. Si ritiene correttamente individuata la documentazione accessoria all'istanza di partecipazione e necessaria a comprovare quanto dichiarato?

La scrivente Società ritiene che la documentazione accessoria all'istanza di partecipazione potrebbe rappresentare per gli operatori un onere eccessivo in termini operativi ed economici, in quanto determinate certificazioni richieste sugli importi dichiarati (vedasi relazione da parte di società di revisione) possono comportare esse stesse dei costi rilevanti.

Nel ribadire nuovamente la piena condivisione dell'obiettivo finale, e così consentire agli operatori di reintegrare i costi sostenuti per la morosità dei clienti finali attraverso un meccanismo a regime semplificato che consenta un più rapido recupero degli ammontari dati dagli OGdS, auspichiamo che le osservazioni date dalla scrivente Società possano rappresentare un utile contributo per le ulteriori valutazioni propedeutiche all'adozione della relativa delibera.

Si rimane a disposizione per ogni eventuale ulteriore chiarimento.

Distinti saluti,

Faenza, 01/12/2020

Cura Gas & Power SPA

