

DCO 36/10

**DISCIPLINA IN MATERIA DI FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA
INDENNITARIO DI CUI ALL'ALLEGATO B DELLA DELIBERAZIONE
DELL'AUTORITÀ PER L'ENERGIA ELETTRICA E IL GAS 11 DICEMBRE
2009, ARG/ELT 191/09**

*Documento per la consultazione
Mercati di incidenza: energia elettrica*

2 novembre 2010

Premessa

Il presente documento per la consultazione illustra gli orientamenti dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas (di seguito: l'Autorità) in materia di completamento della disciplina relativa al funzionamento del sistema indennitario di cui all'Allegato B della deliberazione 11 dicembre 2009, ARG/elt 191/09.

Il documento si inquadra nel procedimento avviato con la deliberazione dell'Autorità 3 agosto 2010, ARG/elt 123/10 .

Il documento per la consultazione viene diffuso per offrire l'opportunità, a tutti i soggetti interessati, di formulare osservazioni e proposte in merito agli argomenti trattati. Oltre agli spunti di consultazione presenti nel documento è possibile segnalare ulteriori problematiche non evidenziate, indicando anche le proposte per le possibili soluzioni.

*I soggetti interessati sono invitati a far pervenire all'Autorità osservazioni e suggerimenti entro e non oltre il **17 novembre 2010**. Al fine di agevolare la pubblicazione dei contenuti dei documenti pervenuti in risposta alla presente consultazione si chiede di inviare, ove possibile, tali documenti in formato elettronico.*

I soggetti che intendono salvaguardare la riservatezza o la segretezza, in tutto o in parte, della documentazione inviata sono tenuti a indicare quali parti della propria documentazione sono da considerare riservate.

È preferibile che i soggetti interessati inviino le proprie osservazioni e commenti attraverso il servizio interattivo messo a disposizione sul sito internet dell'Autorità. In alternativa, osservazioni e proposte dovranno pervenire al seguente indirizzo tramite uno solo di questi mezzi: e-mail (preferibile) con allegato il file contenente le osservazioni, fax o posta.

Indirizzo a cui far pervenire osservazioni e suggerimenti:

Autorità per l'energia elettrica e il gas
Direzione Mercati
Unità Mercati Retail
Piazza Cavour 5 – 20121 Milano
tel. 02.655.65.336/387
fax 02.655.65.265
e-mail: mercati@autorita.energia.it
sito internet: www.autorita.energia.it

INDICE

1	INTRODUZIONE	4
1.1	Premessa	4
1.2	Le ragioni dell'intervento	4
2	PROPOSTE PER IL COMPLETAMENTO DELLA DISCIPLINA IN MATERIA DI FUNZIONAMENTO DEL SISTEMA INDENNITARIO	5
2.1	Estensione dell'ambito di applicazione del sistema indennitario	5
2.2	Criteri di identificazione del credito ammesso al sistema e del correlativo indennizzo (C^{MOR})	7
2.3	Strumenti volti alla minimizzazione del rischio in capo all'esercente la vendita entrante	9

1 Introduzione

1.1 Premessa

- 1.1.1 Con la deliberazione ARG/elt 191/09 l'Autorità ha definito un sistema che garantisce un indennizzo all'esercente la vendita uscente in caso di mancato incasso del credito relativo alle fatture degli ultimi due mesi di erogazione della fornitura prima della data di effetto dello *switching* per il servizio prestato (di seguito: sistema indennitario).
- 1.1.2 L'articolo 5 dell'Allegato B alla predetta deliberazione stabilisce che le modalità di funzionamento del sistema indennitario siano disciplinate da un apposito regolamento approvato dall'Autorità e predisposto dalla società Acquirente Unico S.p.A. (di seguito: l'Acquirente Unico), nel rispetto dei seguenti adempimenti:
- entro 6 mesi dall'entrata in vigore del suddetta deliberazione, l'Acquirente Unico, trasmette alla Direzione Mercati dell'Autorità, uno schema preliminare di regolamento (comma 5.2);
 - decorsi 60 giorni dal termine di cui al precedente alinea, l'Acquirente Unico, recepite eventuali osservazioni della Direzione Mercati, pubblica lo schema di regolamento nel proprio sito *internet*, per una consultazione aperta ai soggetti interessati, per un periodo non inferiore a 45 giorni.
- 1.1.3 Lo schema di regolamento è stato pubblicato dall'Acquirente Unico in data 25 agosto 2010.
- 1.1.4 Le modalità di funzionamento del sistema indennitario devono, quindi, trovare completa disciplina attraverso l'approvazione del regolamento da parte dell'Autorità. In particolare l'Autorità terrà conto anche delle osservazioni pervenute all'Acquirente Unico in esito alla relativa consultazione e, nella medesima deliberazione di approvazione del regolamento, provvederà a completare la regolazione vigente in materia di sistema indennitario. Il comma 5.8 dell'Allegato B stabilisce, infatti, che l'Autorità, con il provvedimento con cui approva il predetto regolamento, definisca altresì:
- a. le modalità di individuazione del soggetto gestore del sistema indennitario;
 - b. i termini e le modalità dei versamenti previsti dall'articolo 4 del medesimo Allegato B;
 - c. i flussi informativi necessari per la regolazione dei versamenti tra la Cassa conguaglio per il settore elettrico e l'impresa distributrice;
 - d. le modalità con cui saranno compensati gli oneri sostenuti dai clienti finali per il versamento della componente a loro carico (C^{MOR}), in caso di successivo pagamento del credito per il quale la componente è stata applicata;
 - e. ogni altro flusso informativo necessario per l'implementazione del sistema indennitario.

1.2 Le ragioni dell'intervento

- 1.2.1 Al fine di pervenire alla completa regolamentazione del sistema indennitario, con la deliberazione ARG/elt 123/10 è stato avviato il procedimento per l'adozione di provvedimenti in materia di funzionamento del sistema stesso, ai sensi del comma 5.8 dell'Allegato B alla deliberazione ARG/elt 191/09, nonché a modifica e integrazione del medesimo Allegato B.

- 1.2.2 Il presente documento per la consultazione si inserisce nel contesto sopra evidenziato. Nell'ambito del medesimo procedimento è, infatti, stato dato mandato al Direttore della Direzione Mercati di tenere in considerazione, tra l'altro, delle esigenze segnalate da alcuni operatori del mercato della vendita al dettaglio relativamente ad una possibile estensione del sistema.
- 1.2.3 In particolare, gli operatori hanno evidenziato come il fenomeno relativo alle inadempienze dei clienti finali relative ai pagamenti del servizio (di seguito: morosità) ha raggiunto dimensioni sempre più rilevanti e, di conseguenza, hanno segnalato che le attuali previsioni sul sistema indennitario dovrebbero essere ulteriormente modificate per tutelare maggiormente il credito maturato, al fine di minimizzare la problematica relativa alla morosità.
- 1.2.4 Le richieste avanzate al fine di una maggiore tutela del credito si sostanzierebbero principalmente:
- nell'estensione dell'ambito di applicazione del sistema indennitario a tutti i clienti finali;
 - nell'estensione del sistema indennitario a crediti relativi a periodi di tempo più ampi rispetto a quelli considerati dalla deliberazione ARG/elt 191/09.
- 1.2.5 Tali estensioni, se da un lato riducono gli oneri relativi alla morosità in capo all'esercente la vendita uscente, dall'altro comportano un differente impatto in termini di sviluppo della concorrenza del mercato *retail* e naturalmente hanno un effetto diverso sui clienti finali.
- 1.2.6 Gli interventi finalizzati alla tutela del credito dei venditori, inseriti nel contesto di un mercato liberalizzato, devono necessariamente contemperare tale finalità con la minimizzazione degli impatti negativi sullo sviluppo della concorrenza. A tale fine, nel presente documento per la consultazione si intendono analizzare, per ciascuna delle proposte valutate, le potenziali criticità nei confronti dell'esercente la vendita entrante.

2 Proposte per il completamento della disciplina in materia di funzionamento del sistema indennitario

2.1 Estensione dell'ambito di applicazione del sistema indennitario

- 2.1.1 La deliberazione ARG/elt 191/09 ha previsto che il sistema indennitario venga applicato esclusivamente ai clienti finali aventi diritto alla maggior tutela, anche in ragione della differente attività di commercializzazione svolta dall'esercente la vendita, in relazione alle differenti caratteristiche dei clienti finali.
- 2.1.2 L'attività di commercializzazione comprende varie funzioni tra cui, particolarmente rilevante e oggetto della presente analisi, quella relativa alla gestione e minimizzazione del rischio creditizio e, quindi, della morosità. Come già sottolineato dall'Autorità¹, al fine di contrastare il fenomeno relativo alla morosità, ciascun esercente la vendita dovrebbe sviluppare un efficiente processo di contenimento del rischio creditizio e di gestione del credito, intervenendo su tutte le attività delle fasi che lo caratterizzano.
- 2.1.3 Le attività del processo si riferiscono:

¹ Si vedano, a tale proposito, il DCO 23/09 e il DCO 24/10.

- a) Fase I: al controllo del cliente in acquisizione, che comprende le attività di controllo della qualità “creditizia” del cliente finale;
- b) Fase II: alla minimizzazione del rischio di mancato incasso, che comprende, ad esempio, l’attività di controllo e di validazione del canale di pagamento utilizzato;
- c) Fase III: alla minimizzazione dell’esposizione al rischio che comprende, ad esempio, il riscontro tempestivo dei pagamenti, l’invio di sollecito ai pagamenti al cliente finale dopo la data di scadenza della fattura, le attività finalizzate alla diffida del cliente ad adempiere e alla sospensione della fornitura e eventuale risoluzione del contratto secondo le modalità previste dalla regolazione;
- d) Fase IV: alle attività di gestione del credito in sofferenza quali: recupero stragiudiziale e/o giudiziale del credito, cessione/svalutazione del credito.

2.1.4 L’organizzazione delle attività sopra illustrate e la connessa struttura dei costi risultano molto differenti a seconda della dimensione dei clienti finali serviti. In linea generale, infatti, la struttura commerciale dell’esercente la vendita è caratterizzata da:

- una continua interazione tra singolo cliente ed esercente nel caso di clienti di grandi dimensioni;
- una riduzione delle interazioni e delle analisi puntuali sulle specifiche caratteristiche del cliente al diminuire della dimensione dei clienti;
- una scarsa necessità di interazione tra il singolo cliente ed esercente e una bassa complessità delle informazioni scambiate, nel caso di clienti di piccola dimensione.

2.1.5 Nell’introduzione del sistema indennitario l’Autorità ha ritenuto che, proprio con riferimento ai clienti di piccola dimensione, la minimizzazione del rischio e la gestione del credito necessitasse di un intervento regolatorio in quanto:

- risulta maggiormente difficile l’attività di valutazione e di copertura del rischio creditizio, anche in ragione del fatto che non esiste una interazione puntuale tra il singolo cliente e esercente la vendita e i normali strumenti di copertura da questo tipo di rischio sono troppo onerosi con riferimento a queste tipologie di clienti;
- risulta scarsamente vantaggioso dal punto di vista economico effettuare procedure di recupero del credito con riferimento a livelli di credito di piccola entità.

2.1.6 L’estensione del sistema indennitario ai clienti di grandi dimensioni, tendenzialmente identificabili come i clienti finali connessi in alta e altissima tensione, risulterebbe quindi un intervento volto alla riduzione di un rischio tipico dell’esercente la vendita che, in linea di principio, dovrebbe essere gestito direttamente dal soggetto medesimo con altri mezzi. Rispetto a questa valutazione l’Autorità ritiene quindi che l’estensione non possa essere prevista con riferimento ai clienti connessi in alta o altissima tensione.

Q.1 *Si condivide la non inclusione dal sistema indennitario per i clienti connessi in alta o altissima tensione? Se no, quali elementi a supporto dovrebbero essere presi in considerazione per comprendere nel sistema indennitario anche tali clienti?*

2.1.7 Con riferimento invece ai clienti di media dimensione, tipicamente connessi in media tensione, la valutazione di una possibile estensione risulta più complessa. Per tali clienti, infatti, potrebbero verificarsi dei casi in cui le caratteristiche siano tali per cui l’esercente la vendita potrebbe non avere a disposizione tutti gli elementi per effettuare una valutazione completa del rischio creditizio.

- 2.1.8 D'altra parte, tuttavia, occorre valutare quale potrebbe essere il potenziale effetto sull' esercente la vendita entrante di un intervento di estensione del sistema indennitario per i clienti connessi in media tensione.
- 2.1.9 L' esercente la vendita entrante, infatti, risulta il soggetto a cui l' impresa distributrice fattura il corrispettivo C^{MOR} ad un livello pari al valore dell' indennizzo determinato a seguito di una richiesta di indennizzo. L' ammontare dell' indennizzo, in questi casi, potrebbe essere tale da rendere poco appetibili clienti di media dimensione agli esercenti la vendita entranti, con particolare riferimento ad operatori nuovi entranti con un portafoglio clienti non numeroso.
- 2.1.10 Sulla base delle valutazioni sopra riportate, l' Autorità ritiene che, almeno in una prima fase di implementazione del sistema indennitario, sia ipotizzabile la sola estensione a tutti i clienti finali connessi in bassa tensione.

Q.2 Si condivide la non inclusione, almeno transitoria, dal sistema indennitario per i clienti connessi in media tensione?

- 2.1.11 Rimane infine da considerare il potenziale impatto nei confronti dell' esercente la salvaguardia. L' applicazione del sistema indennitario in caso di passaggio di un cliente finale dal mercato libero al servizio di salvaguardia comporterebbe, per quest' ultimo esercente, la necessità di sostenere un ulteriore rischio di insolvenza del cliente finale legato al mancato pagamento del corrispettivo C^{MOR} . In questi casi, infatti, il servizio di salvaguardia viene attivato sempre con riferimento a tutti i clienti finali che si trovano senza un fornitore nel mercato libero e che non hanno titolo ad accedere alla maggior tutela. Il maggiore rischio risulterebbe difficilmente copribile dall' esercente la salvaguardia e, conseguentemente, l' Autorità intende prevedere che il sistema indennitario non si applichi nel caso in cui il cliente finale soggetto passivo del credito risulti servito in salvaguardia².

Q.3 Si condivide l' ipotesi che il sistema indennitario non venga applicato nel caso in cui il cliente finale soggetto passivo del credito risulti servito in salvaguardia?

2.2 Criteri di identificazione del credito ammesso al sistema e del correlativo indennizzo (C^{MOR})

- 2.2.1 Ai sensi dell' articolo 3 dell' Allegato B il valore dell' indennizzo è commisurato alla stima della spesa di un mese di erogazione della fornitura del cliente finale nei cui confronti il credito è maturato.
- 2.2.2 Obiettivo dell' indennizzo è quello di garantire un primo ristoro all' esercente la vendita uscente rispetto a situazioni di morosità del cliente finale rispetto alle quali non è in grado di utilizzare altri strumenti di tutela del credito, quali la sospensione della fornitura, in quanto, nel momento in cui si manifesta la morosità, il cliente finale non ha più un contratto attivo con l' esercente che ha maturato il credito.
- 2.2.3 La deliberazione ARG/elt 191/09 identifica la predetta situazione di rischio con riferimento al credito relativo agli ultimi due mesi di fornitura. Pertanto sono escluse dall' ambito di applicazione del sistema indennitario eventuali altre situazioni di morosità

² Si ricorda, peraltro, che l' articolo 8 della deliberazione ARG/elt 4/08 prevede un apposito meccanismo di cessione del credito in caso di *switching* dei clienti finali serviti in salvaguardia. Per tali motivi, l' esercente la salvaguardia non partecipa al sistema indennitario neanche per l' uscita dei clienti dal servizio di salvaguardia.

relative a periodi precedenti, copribili dall' esercente la vendita attraverso la propria attività tipica di gestione del rischio creditizio.

- 2.2.4 È bene evidenziare che l'indennizzo garantisce, di per sé, una copertura del rischio creditizio solo parziale (un mese dei due ultimi di fornitura); la copertura diviene completa se si considera il deposito cauzionale (il quale garantisce la copertura del credito relativo a un mese di fornitura).
- 2.2.5 Le segnalazioni degli operatori hanno evidenziato come, nella pratica, anche in relazione alle tempistiche di fatturazione e di incasso, i tempi per l'esecuzione della procedura di sospensione della fornitura non consentono di arginare tempestivamente i fenomeni di morosità.
- 2.2.6 Il calcolo dell'indennizzo potrebbe tenere conto con maggiore puntualità delle tempistiche realmente necessarie per arrivare alla messa in mora del cliente finale e, in ultimo, alla sospensione della fornitura del cliente moroso. A tale fine, rispetto al credito risultante dall'emissione della fattura occorrerebbe considerare le tempistiche:
- previste per il pagamento delle bollette;
 - relative alla verifica del buon esito dei pagamenti attraverso i sistemi informativi bancari/postali e aziendali;
 - di sollecito e messa in mora del cliente finale;
 - di riduzione della potenza e di sospensione della fornitura.

Inoltre, occorrerebbe considerare la periodicità della fatturazione, tipicamente mensile per i clienti non domestici e bimestrale per i clienti domestici.

- 2.2.7 La tabella successiva mostra i valori tipici delle tempistiche sopra evidenziate separatamente per i clienti domestici e per i clienti non domestici connessi in bassa tensione. Il totale delle tempistiche indicate, al netto del deposito, costituisce il tempo di scoperto su cui dovrebbe essere calcolato l'indennizzo.

Tempistiche	Domestico	Non domestico
Periodo di fatturazione	2 mesi	1 mese
Scadenze pagamento bollette	20 giorni da emissione	20 giorni da emissione
Allineamento dati (*)	15 giorni da scadenza	15 giorni da scadenza
Sollecito e messa in mora	10 gg da scadenza	10 gg da scadenza
Procedura per sospensione morosità (**)	Da min 5 a max 25 giorni da sollecito	Da min 5 a max 25 giorni da sollecito
TOTALE TEMPO	Circa 4 mesi	Circa 3 mesi
- Deposito cauzionale	1 mese	1 mese
SCOPERTO POTENZIALE	Circa 3 mesi	Circa 2 mesi

(*) valore stimato sulla base delle informazioni ricevute dagli operatori.

(**) il livello minimo è determinato nell'ipotesi in cui non avvenga la riduzione della potenza; il livello massimo è determinato considerando anche una ulteriore diffida di 10 giorni al cliente finale e la riduzione di potenza pari a 15 giorni

-Tabella 1: tempistiche per stima dello “scoperto”-

Q.4 *Le tempistiche per la stima dello “scoperto” di cui alla Tabella 1 sono state correttamente identificate? Esistono altri elementi che dovrebbero essere considerati?*

- 2.2.8 Alla luce delle considerazioni sopra esposte, l’Autorità intende valutare la possibilità di estendere il livello dell’indennizzo al fine di commisurararlo a 2 mesi per i clienti in bassa tensione non domestici e a 3 mesi per i clienti domestici. Tenuto conto della potenziale difficoltà, nel primo periodo di implementazione del sistema indennitario, di provvedere ad una distinzione dell’indennizzo a seconda della tipologia contrattuale servita, l’Autorità intende altresì valutare la possibilità che tale estensione sia uguale per tutti i clienti.
- 2.2.9 In particolare, l’Autorità ritiene opportuno commisurare il valore dell’indennizzo a 2 mesi di erogazione della fornitura. Tenuto conto della prima implementazione del sistema indennitario, l’Autorità intende infatti definire prudenzialmente l’indennizzo al livello di potenziale scoperto più basso. Successivamente, anche sulla base dell’evidenza del funzionamento del sistema indennitario, dell’utilizzo di questo strumento e dei potenziali effetti sul mercato *retail*, l’Autorità potrà valutare se modificare il valore dell’indennizzo.

Q.5 *.Si condivide che il valore dell’indennizzo sia determinato pari a 2 mesi di erogazione della fornitura? Se no, indicare i motivi a favore di una diversa modalità di calcolo del valore dell’indennizzo.*

- 2.2.10 Anche in questo caso appare opportuno evidenziare le potenziali criticità che tale intervento può avere nei confronti dell’esercente la vendita entrante. Come sopra evidenziato, l’esercente la vendita entrante si configura nel processo relativo al sistema indennitario come soggetto passante: egli è il soggetto a cui viene fatturato il corrispettivo C^{MOR} e che può provvedere alla fatturazione di tale corrispettivo al cliente finale soggetto passivo del credito.
- 2.2.11 Il potenziale rischio legato al mancato pagamento del corrispettivo C^{MOR} da parte del cliente finale rimane quindi in capo a tale soggetto. Conseguentemente, un aumento del livello del corrispettivo comporta un aumento del rischio di acquisizione dei clienti finali, con potenziali effetti negativi sulla concorrenza del mercato *retail*.

2.3 Strumenti volti alla minimizzazione del rischio in capo all’esercente la vendita entrante

- 2.3.1 La minimizzazione del rischio dell’esercente la vendita entrante potrebbe avvenire attraverso:
- a) la presenza di ulteriori strumenti volti ad aumentare l’informativa a disposizione dell’esercente la vendita entrante relativamente al rischio creditizio del cliente da acquisire;
 - b) la definizione di opportune deroghe agli attuali meccanismi previsti per il sistema indennitario, volti a consentire all’esercente la vendita entrante di ricorrere a sua volta all’attivazione del sistema indennitario, qualora resti creditore del corrispettivo C^{MOR} nei confronti di un cliente finale con cui non ha più un contratto attivo.
- 2.3.2 Il rischio in capo al venditore è principalmente dovuto al fatto che il cliente finale a cui è applicato il corrispettivo C^{MOR} non paghi l’esercente la vendita entrante e contestualmente decida di effettuare un nuovo *switching*. In questi casi (c.d. *switching* multipli) rimane in capo al venditore non solo il rischio legato al mancato pagamento del servizio erogato nell’ultimo periodo ma anche del corrispettivo C^{MOR} non riscosso.
- 2.3.3 La previsione di attivazione del sistema indennitario anche con riferimento al corrispettivo C^{MOR} comporta che, a seguito di un ulteriore *switching*, l’ultimo esercente la vendita

entrante potrebbe vedersi applicato potenzialmente un livello di corrispettivo molto elevato (riferibile ad esempio al credito vantato dal venditore uscente e al C^{MOR} che il medesimo venditore non è riuscito ad incassare dal cliente, e relativo al credito del precedente venditore).

- 2.3.4 Conseguentemente, la previsione che l'indennizzo sia commisurato all'ultimo periodo di erogazione del servizio (pari a 2 mesi sulla base di quanto evidenziato nel paragrafo 2.2) e includa altresì eventuali importi C^{MOR} precedentemente non pagati dal cliente finale potrebbe essere regolata solo contemporaneamente all'implementazione di proposte in tema di aumento dell'informativa a disposizione dell'esercente la vendita entrante per una migliore valutazione del rischio creditizio del potenziale cliente da acquisire.
- 2.3.5 Con riferimento alla presenza di strumenti volti ad aumentare l'informativa a disposizione dell'esercente la vendita entrante è utile considerare che, ai sensi della legge 13 agosto 2010, n. 129 (di seguito: legge n. 129/10), i flussi informativi gestiti attraverso il Sistema informatico integrato (di seguito: SII)³ potranno comprendere anche informazioni concernenti eventuali inadempimenti contrattuali da parte dei clienti finali:
- sulla base di indirizzi generali definiti dall'Autorità, sentite le Commissioni parlamentari competenti che si esprimono entro trenta giorni dalla data di trasmissione, trascorsi i quali il parere si intende acquisito;
 - adottando specifici criteri e modalità per il trattamento dei dati personali e sensibili, nel rispetto delle norme stabilite dal Garante per la protezione dei dati personali.
- 2.3.6 La medesima legge n. 129/09 prevede che, nelle more dell'effettiva operatività del SII, l'Autorità definisca in via transitoria le modalità di gestione e trasmissione delle informazioni relative ai clienti finali inadempienti all'atto del passaggio a nuovo fornitore.
- 2.3.7 L'Autorità intende quindi definire l'informativa a disposizione dell'esercente la vendita entrante nel quadro normativo sopra delineato, ritenendo che anche la definizione in via transitoria delle modalità di gestione e trasmissione delle informazioni relative ai clienti finali inadempienti all'atto del passaggio a nuovo fornitore, debba essere effettuata adottando specifici criteri e modalità di trattamento dei dati personali e sensibili.
- 2.3.8 Nelle more di una definizione più ampia della predetta disciplina transitoria, l'Autorità intende introdurre da subito una regolazione delle informazioni necessarie a consentire al entrante di revocare la richiesta di *switching* nel caso in cui il titolare del punto di prelievo oggetto dello *switching* sia soggetto passivo di un credito ammesso al sistema indennitario.
- 2.3.9 Tale regolazione potrebbe essere rivista alla luce della riforma che l'Autorità intende proporre in materia di gestione dei rapporti fra operatori dei settori dell'energia elettrica e del gas per via dell'introduzione del SII. La previsione di una gestione centralizzata del processo di *switching* comporterebbe infatti che le informazioni rilevanti anche per la revoca dello *switching* siano a disposizione del soggetto centrale. Di conseguenza occorre valutare che l'implementazione di ulteriori procedure, di carattere quindi transitorio, sia tale da minimizzare i potenziali oneri relativi a flussi che dovrebbero modificarsi con l'introduzione del SII.

³ Ai sensi della legge n. 129/10 è istituito presso l'Acquirente unico un SII per la gestione dei flussi informativi relativi ai mercati dell'energia elettrica e del gas, basato su una banca dati dei punti di prelievo e dei dati identificativi dei clienti finali. La medesima legge prevede che l'Autorità emani i criteri generali per il funzionamento del SII e che le modalità di gestione dei flussi informativi attraverso il SII siano stabilite dall'Autorità.

- 2.3.10 La procedura di revoca potrebbe avere modalità analoghe a quella attualmente prevista in caso di sospensione o richiesta di sospensione del punto di prelievo ai sensi dell'articolo 6 della deliberazione ARG/elt 04/08.
- 2.3.11 In particolare, nel caso di una richiesta di *switching* riferita ad un titolare di un punto di prelievo rispetto al quale è stata presentata una richiesta di indennizzo, l'impresa distributrice sarebbe tenuta a darne comunicazione all' esercente la vendita entrante. Tale informazione dovrebbe corrispondere al fatto che il Gestore ha comunicato all'impresa distributrice, nel corso del mese in cui viene effettuato lo *switching* la richiesta di indennizzo.

- | |
|---|
| <p>Q.6 <i>Si condivide l'inclusione nell'indennizzo applicato al cliente finale degli importi C^{MOR} precedentemente non pagati dal cliente? Se no, quali criticità possono essere evidenziate?</i></p> <p>Q.7 <i>Si condivide la proposta di estendere lo "switching con riserva" anche ai casi di esistenza di una richiesta di indennizzo sul titolare del punto di prelievo oggetto di switching?</i></p> |
|---|