

Spett. le
**Autorità di Regolazione per Energia Reti e
Ambiente**

**Direzione mercati retail e tutele dei
consumatori di energia**

Prot. [IR004368-2018-P](#)

Genova, 05/11/2018

**Oggetto: Risposta Iren al DCO n. 516/2018/R/GAS "OTTEMPERANZA ALLA SENTENZA DEL CONSIGLIO DI
STATO 4825/2016, DI ANNULLAMENTO DELLA DELIBERAZIONE ARG/GAS 89/10 - ORIENTAMENTI
RELATIVI ALLE MODALITÀ DI REGOLAZIONE DELLE PARTITE ECONOMICHE TRA VENDITORI E CLIENTI
FINALI"**

Spett.le Autorità,

si trasmettono in allegato le osservazioni al documento di consultazione in oggetto.

Distinti saluti,



IREN S.p.A.
DIREZIONE AFFARI REGOLATORI
(Ing. Alessandro Cecchi)





Iren S.p.A. - www.gruppoiren.it
irensa@pec.gruppoiren.it
Capitale Sociale i.v. Euro 1.300.931.377,00
Registro Imprese di Reggio Emilia,
Partita IVA e Codice Fiscale n. 07129470014

Allegato: Risposta Iren al DCO n. 516/2018/R/GAS “OTTEMPERANZA ALLA SENTENZA DEL CONSIGLIO DI STATO 4825/2016, DI ANNULLAMENTO DELLA DELIBERAZIONE ARG/GAS 89/10 - ORIENTAMENTI RELATIVI ALLE MODALITÀ DI REGOLAZIONE DELLE PARTITE ECONOMICHE TRA VENDITORI E CLIENTI FINALI”

Sede Legale

Via Nubi di Magellano, 30
42123 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 2971
Fax +39 0522 286246

Uffici di Torino

Corso Svizzera, 95
10143 Torino
Tel. +39 011 5549111
Fax +39 011 0703598

Uffici di Genova

Via SS.Giacomo e Filippo, 7
16122 Genova
Tel. +39 010 558115
Fax +39 010 5586284

Uffici di Parma

Strada S. Margherita, 6/A
43123 Parma
Tel. +39 0521 2481
Fax +39 0521 248262

Uffici di Piacenza

Strada Borgoforte, 22
29122 Piacenza
Tel. +39 0523 5491
Fax +39 0523 615297

Documento per la consultazione 516/2018/R/GAS

OTTEMPERANZA ALLA SENTENZA DEL CONSIGLIO DI STATO 4825/2016, DI ANNULLAMENTO DELLA DELIBERAZIONE ARG/GAS 89/10 - ORIENTAMENTI RELATIVI ALLE MODALITÀ DI REGOLAZIONE DELLE PARTITE ECONOMICHE TRA VENDITORI E CLIENTI FINALI

1. Considerazioni generali

Il gruppo Iren accoglie con favore la chiusura del procedimento avviato con delibera 275/2017 relativo all'ottemperanza alla Sentenza del CdS 4825/2016.

In particolare è apprezzabile la chiusura di detto procedimento entro il termine originariamente previsto dalla delibera 737/2017 (fine 2018); in tal senso la Scrivente auspica che la delibera da adottarsi a valle della presente consultazione sia approvata entro dicembre 2018 o al più tardi entro gennaio 2019.

Relativamente alle proposte avanzate da Codesta Autorità si concorda, in linea generale, che il recupero tramite fatturazione diretta esponga gli operatori coinvolti ad un rischio di mancato incasso, nonché possa potenzialmente distorcere le dinamiche del mercato *retail* in una fase delicata come il fine tutela; in particolare tale rischio è particolarmente elevato relativamente alla fatturazione a conguaglio su clienti nel frattempo passati al mercato libero (sia con il medesimo fornitore che con fornitori terzi).

Alla luce di quanto rilevato sopra, si ritiene preferibile la soluzione alternativa che prospetta il recupero dell'intero ammontare a conguaglio tramite un'opportuna raccolta da parte di CSEA.

Riguardo all'eventualità di scontare i mancati oneri di fatturazione e gestione del credito osserviamo che il conguaglio ha per oggetto la componente QE che valorizza solamente la materia prima e non copre i costi di fatturazione e gestione del credito e che tali costi normalmente rientrano nell'ambito dei costi di commercializzazione, recuperati dagli operatori tramite opportuni meccanismi tariffari. Tali costi non sarebbero comunque oggetto di rifatturazione o recupero neppure optando per la fatturazione diretta che, al contrario avrebbe potuto prevedere meccanismi di recupero analoghi a quanto previsto per la fatturazione ordinaria. In questo senso, lo sconto di tali oneri dal recupero, se si opta per la soluzione alternativa, appare poco comprensibile anche tenendo conto che gli ammontari avrebbero dovuto essere riscossi negli anni 2010-2012 senza duplicazione dell'attività di fatturazione e riscossione e che nel presente documento per la consultazione non si fa riferimento al riconoscimento di una rivalutazione del credito.

In via propositiva si ritiene che, qualora applicato, lo sconto tenga conto che il costo di fatturazione risparmiato con l'ipotesi alternativa riguarderebbe solo le fatture da emettere fuori ciclo relative ai clienti oggi passati a mercato libero. Tale valorizzazione dovrebbe essere fatta poi a costo standard basato sulle *best practice* del mercato.

Sede Legale

Via Nubi di Magellano, 30
42123 Reggio Emilia
Tel. +39 0522 2971
Fax +39 0522 286246

Uffici di Torino

Corso Svizzera, 95
10143 Torino
Tel. +39 011 5549111
Fax +39 011 0703598

Uffici di Genova

Via SS.Giacomo e Filippo, 7
16122 Genova
Tel. +39 010 558115
Fax +39 010 5586284

Uffici di Parma

Strada S. Margherita, 6/A
43123 Parma
Tel. +39 0521 2481
Fax +39 0521 248262

Uffici di Piacenza

Strada Borgoforte, 22
29122 Piacenza
Tel. +39 0523 5491
Fax +39 0523 615297

2. Risposte ai quesiti

Q1. Si condivide la proposta di regolazione diretta dei pagamenti? Se no, per quali motivi?
Q2. Si condividono gli elementi minimi dell'informativa illustrati al paragrafo 3.5? Quali eventuali ulteriori elementi dovrebbe contenere?
Q3. In alternativa, potrebbe essere preferibile un testo predisposto dall'Autorità?
Q4. Si condividono le modalità di rateizzazione di cui al paragrafo 3.9? Se no, per quali motivi?
Q5. Si condivide l'introduzione di un meccanismo di riconoscimento per i crediti non riscossi? Se no, per quali motivi?

Come anticipato in premessa la soluzione proposta di fatturazione diretta dei conguagli su tutto il portafoglio dei clienti che erano in tutela nel periodo 2010-2012 appare rischiosa sotto il profilo del recupero dell'intero ammontare e sotto il profilo delle potenziali distorsioni sul segmento retail, in particolare per quei clienti oggi passati sul mercato libero (sia con lo stesso venditore che con un venditore terzo).

Ciò premesso non si condivide questa proposta.

Q6. Si condivide la proposta di introduzione di una nuova componente? Se no per quali motivi?
Q7. Si condivide la proposta di modulare gli importi da riconoscere per tenere conto della sussistenza o meno del rapporto contrattuale con il cliente finale? Se no per quali motivi? Di quanto si ritiene debbano essere ridotti gli importi? Si forniscano elementi a supporto della risposta.
Q8. Quale delle soluzioni tra quelle prospettate si ritiene preferibile e per quali motivi?

Q6 Si condivide la proposta alternativa in quanto di più semplice implementazione e meno distorsiva per il segmento retail.

Q7 Come detto in premessa lo sconto non sembra giustificarsi in quanto gli ammontari a conguaglio coprono la materia prima e non anche i costi di fatturazione e riscossione, normalmente compresi negli oneri di commercializzazione che non sarebbero comunque oggetto di recupero.

Qualora Codesta Autorità ritenga comunque di procedere con l'applicazione di uno sconto, si ritiene che il suo valore dovrebbe essere tarato sulla base del numero di fatture da emettere fuori ciclo (clienti di mercato libero per cui sussiste ancora o meno un rapporto contrattuale con il venditore); in effetti solo per le fatture fuori ciclo si ha, da un lato, un risparmio di costi di fatturazione, dall'altro un costo aggiuntivo di gestione del credito da cui discende un potenziale risparmio di oneri di riscossione optando per la soluzione alternativa.

I costi suddetti dovrebbero essere tarati sulle best practice del mercato e non differenziati tra clienti ancora in portafoglio e clienti passati ad altri venditori.

Q8 Come detto, si preferisce la soluzione alternativa che esclude la fatturazione diretta.

Q9. Si condividono le tempistiche di implementazione illustrate? Se no, per quali motivi?

Si condividono le tempistiche proposte.