



ILLUMIA

START EVERYDAY

AGENDA

1 IMPATTO DEL COVID

2 PROPOSTE

01.

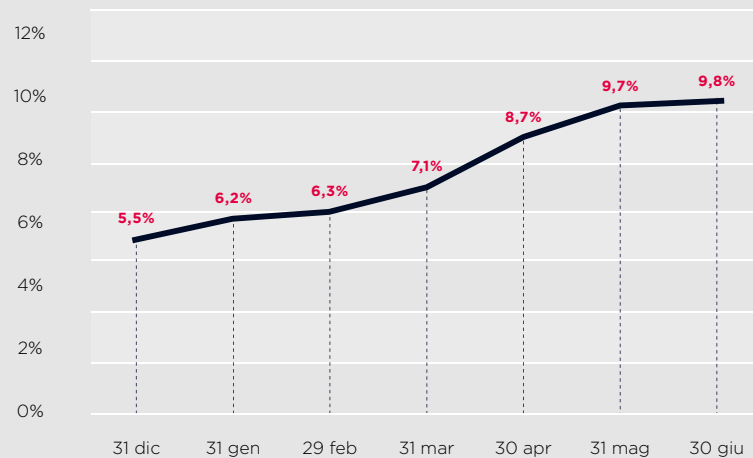
IMPATTO DEL COVID

1.1 AUMENTO DELLA MOROSITÀ

**1.2 PROVVEDIMENTI ISTITUZIONALI E
REGOLATORI**

- Raddoppiato lo scaduto
- Dal 5% di gennaio al 10% di giugno
- I venditori continuano a svolgere un importante ruolo di «ammortizzatore» per la liquidità del sistema

INCIDENZA DELLO SCADUTO SUL FATTURATO



ASPETTI POSITIVI

PROVVEDIMENTI ARERA

- Sospensione versamenti dei venditori verso i distributori
- Tolleranza in casi di declassamento del rating a causa Covid
- Misure contrasto morosità (del. 219/20) e estensione CMOR

PROVVEDIMENTI GOVERNATIVI

- Intervento su riduzione degli oneri di sistema

ASPETTI CRITICI

PROVVEDIMENTI ARERA

- Prevista restituzione importi sospesi già da settembre
- Nessuna sospensione lato Gestori di Rete
- Inasprimento su garanzie richieste ai venditori (del. 261/2020, Consultazione n. 62 di Snam)

PROVVEDIMENTI GOVERNATIVI

- Comunicazione fuorviante su possibili sospensioni di bollette
- Nessuna agevolazione a causa di bassi tetti di fatturato

02.

PROPOSTE

- 2.1 ESAZIONE ONERI DI SISTEMA
- 2.2 ULTERIORI STRUMENTI CONTRO LA MOROSITÀ
- 2.3 INVESTIMENTO SULLA QUALITÀ DEL MERCATO
- 2.4 LIBERALIZZAZIONE DEL MERCATO

- **Risoluzione entro l'anno del problema dell'esazione degli oneri di sistema.**
- **Soluzione sul pregresso: sbloccare entro l'autunno**
- **Soluzione a regime, procedere entro la fine del 2020 scegliendo una strada tra quelle già emerse:**
 - Fiscalizzazione
 - Centrale pubblica d'incasso
 - Aggio a favore dei venditori
 - Mix delle tre ipotesi

*«Ostacoli di qualsiasi natura, anche finanziari, alla operatività di imprese che sono attive su un mercato in concorrenza sono suscettibili di alterare la struttura di tale mercato [...]. Tale conseguenza risulta particolarmente aggravata qualora – come nel caso in oggetto – una ridotta marginalità e una scarsa capacità competitiva dei venditori non sia direttamente riconducibile a carenze di efficienza, bensì a **clausole contrattuali che, addossando sui venditori la responsabilità integrale del pagamento degli oneri di sistema, determinano una ripartizione del tutto squilibrata del rischio derivante dalla insolvenza dei clienti finali relativamente agli oneri di sistema**, che peraltro prescindono dalla gestione industriale del servizio» (AGCM, Audizione Senato del 9 luglio).*

1

Blocco switching

di pod morosi. Si impedirebbe al cliente moroso di far riallacciare l'utenza semplicemente rivolgendosi a un altro operatore

2

**Non consentire
vulture e subentri**

su pod morosi tra parenti stretti; anche questa è una pratica purtroppo diffusa per evitare il pagamento

3

**Automatizzazione
dell'erogazione del
bonus, in linea con il
DCO 204/2020**

4

Diffusione
contatori telegestiti,
soprattutto lato gas

Affiancare a un Albo Venditori, un Albo per le Agenzia di Vendita

▪ Requisiti indispensabili

- Tetto minimo di capitale sociale
- Comunicare numero di persone impiegate
- Requisiti di onorabilità per i titolari e per altre eventuali partecipazioni societarie
- Numero minimo ore di formazione su normativa di riferimento

▪ Indicatori per Ranking

- Fornire i numeri di telefono da cui chiama l'operatore committente
- Monomandatari «di settore» (patto di esclusiva per energia e gas)
- Numero sub agenzie (massimo ranking per chi non ha sub agenzie)
- Durata dei clienti in fornitura (maggiore durata, maggiore qualità di vendita)

DCO 220 - Fine tutela per le Piccole Imprese

- **Evitare l'assegnazione provvisoria**, ovvero un'ulteriore proroga di 6 mesi

- **Definitività dell'operazione:** al termine dei 3 anni, i clienti dovrebbero poter rimanere in fornitura con l'operatore aggiudicatario. Il rischio è che il passaggio al mercato libero non sia mai definitivo.

- **Non solo prezzo, anche qualità.** Selezionare ulteriormente gli operatori sulla base di indicatori del servizio:
 - Qualità e tempi risposta al cliente;
 - Autoregolazione ulteriore rispetto a quella vigente per quanto riguarda le agenzie di vendita
 - Sistemi informatici adeguati a gestire importanti volumi di energia

- **Più concorrenza.** Il tetto del 60% di lotti aggiudicabili è troppo alto per favorire la più ampia partecipazione degli operatori



GRAZIE

Questa presentazione e il suo contenuto sono forniti da Illumia S.p.A. al solo scopo informativo e non costituiscono in nessun caso una proposta contrattuale o una offerta commerciale. Pertanto alcuna obbligazione può derivare dal presente documento. In ogni caso, si specifica che il presente documento non è da intendere come avviso o raccomandazione su alcuna delle questioni ivi descritte. Esclusi i dati contabili/finanziari ivi contenuti, la cui fonte è da rinvenire nei bilanci di esercizio depositati presso il Registro delle Imprese, Illumia non rilascia alcuna dichiarazione o garanzia, espressa o implicita, in relazione all'accuratezza, adeguatezza, ragionevolezza o completezza delle informazioni, ipotesi o analisi contenute nel presente documento o in qualsiasi materiale supplementare contenuto; conseguentemente Illumia S.p.A. non si assume alcuna responsabilità in relazione al presente documento. Per le ragioni sopraesposte, i termini e le condizioni di qualsiasi contratto o accordo specifico che potrà essere stipulato tra Voi e Illumia S.p.A. potranno differire dalle disposizioni descritte in questa presentazione. Questa presentazione, nonché le informazioni ivi contenute sono da considerarsi strettamente riservate e confidenziali.

Pertanto, le informazioni contenute in questo documento non possono essere modificate, riprodotte, distribuite o comunque diffuse sia interamente che parzialmente, in qualsiasi modo da qualsiasi parte senza previa autorizzazione scritta da Illumia S.p.A. Tutti i diritti, compresi i diritti d'autore, di riservatezza e di proprietà, sono riservati.