

Energia

PÉRUZY: SISTEMA INFORMATIVO INTEGRATO, ALLEATO PREZIOSO PER LA RIFORMA DEGLI ONERI GENERALI DI SISTEMA

Roma 28/11/2018 – *“L’unica possibilità di prosciugare all’origine il bacino del non versato, sia da parte dei consumatori che da parte dei venditori, risiede in un sistema di monitoraggio che potrebbe essere svolto dal Sistema Informativo Integrato che diverrebbe, così, un alleato prezioso per la riforma della disciplina degli oneri generali di sistema. Inoltre permetterebbe di capire quale sia lo stato reale delle partite economiche in campo e di attivare azioni e meccanismi che possano scoraggiare e interrompere comportamenti opportunistici a tutti i livelli”*.

È quanto dichiarato da Andrea Péruzy, Amministratore Delegato e Presidente di Acquirente Unico, durante l’audizione in materia di riscossione degli oneri generali del sistema elettrico presso la X Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo.

L’AD di Acquirente Unico si è soffermato anche sull’insolvenza dei clienti finali dovuta a condizioni di disagio economico. *“Per questi casi non può vigere un approccio sanzionatorio. Diversamente, occorre rafforzare il sistema di tutele per ridurre il rischio di insolvenza”*.

Il riferimento di Péruzy è stato all’automatizzazione del bonus energia – l’agevolazione in bolletta, oggi applicata alle famiglie meno abbienti – attraverso l’interoperabilità delle anagrafiche dei clienti finali del SII con la banca dati INPS. Misura che permetterebbe di ampliare il numero dei beneficiari, oggi assai inferiore a quello degli aventi diritto a causa della farraginosità dell’iter amministrativo per la richiesta del bonus.

“Un soggetto centrale della riscossione - conclude Péruzy - risolverebbe certamente le criticità presenti sia nel modello garanzie che nel modello canone Rai. L’attribuzione ad un soggetto, pubblico e terzo, dell’attività di gestione e di esazione degli incassi (concernenti la sola componente Oneri della bolletta), centralizzando i rischi, sollevarebbe la filiera dal costo finanziario delle garanzie. Questo modello, peraltro, avrebbe il pregio di riavvicinare l’attività del venditore alla sua essenza, permettendogli di dedicare tutte le sue risorse alla competizione”.