

Stockholm 2013-04-29

Energimarknadsinspektionen  
Marielle Liikanen

## **Hantering av kreditrisk vid införande av supplier centric för elnätsbolag och elkunder**

Oberoende Elhandlare har av EI fått frågan om att utveckla sin bedömning att det inte krävs något krav på kreditgarantier eller annan form av säkerhet för att lösa den kreditrisk som uppstår för elnäten när elhandlarna tar över kundfaktureringen.

OE har arbetat med frågan om att hantera den förändrade kreditrisk för elnäten som uppstår när man inför SCM. OE:s bedömning är att risken för elnäten är mycket liten. Det finns redan idag incitament för oseriösa elhandlare genom ansvaret för att ta in energiskatten. Det avser betydligt större belopp, men vi har under de 15 år som gått sedan avregleringen, inte sett några fall där elhandlare satt det i system att skjuta på inbetalningarna av energiskatten.

Det är därför inte motiverat med någon komplicerad lösning som fördyrar elen för kunderna eller skapar nya konkurrenshinder för elhandlare. Gaias beräkning är att kostnaden skulle vara drygt 600 miljoner kronor på nordisk basis om man väljer en lösning där man ställer ut garantier för att lösa kreditrisken. En kostnad som kraftigt går emot NordREG:s krav på att de lösningar som införs ska innebära en effektivisering. Det här lösningen innebär en fördyring för kunderna.

En garantilösning enligt Gaias modell skulle också innebära att ett mindre elbolag skulle tvingas köpa garantier för 60 mkr, något som i sig skulle utgöra ett kraftfullt konkurrenshinder. Det är därför av största vikt att man hittar alternativa lösningar för att hantera en kreditrisk som alla anser vara väldigt liten utan mer är av en principiell natur (att elnäten inte kan kreditpröva elhandlarna).

För att hantera frågan föreslår vi därför en lösning som tydliggör risken att en ”oseriös” elhandlare kan förlora alla sina kunder. Det görs genom att införandet av elhandlarlicens och att Ei har en möjlighet att stänga av elhandlare som inte följer Ei:s regelverk, exempelvis avseende betalningar av elnätsavgifterna. Det blir ett incitament för elhandlarna och deras styrelser att försäkra sig om att bolagen har tillräcklig likviditet att hantera betalningarna till elnäten enligt regelverket.

OE anser också att dagens regelverk kring att ha ett balansansvar och vara spotkund på Nordpool innebär att det redan ställs krav på kreditvärdighet hos en elhandlare för att kunna vara aktiv på marknaden.

OE kommer nedan att illustrera hur små riskerna är för elnät respektive elkunder med en eventuell oseriös elhandlare som inte betalar elnätsavgifterna.

### Risk 1 Elnätsägare får ej betalt – exempel nystartat elhandelsbolag

Att bygga upp en större kundstock för en ny elhandlare kräver betydande tid och investeringar. Vi vill med nedanstående exempel från verkligheten visa att det inte är en bra affär att bygga satsningen på elhandel på att man inte ska betala elnätsavgifterna.

Ett utländskt framgångsrikt elhandelsbolag, som etablerade sig i Sverige 2007, satsade under tre år på att bygga upp en kundstock. De investerade ca 100 mkr och hade efter tre år fått ihop en kundstock på 20 000 kunder. Det innebär med en årsförbrukning på 15 000 kWh att de sålde 300 GWh/år vilket blir 25 GWh/månad.

Elnätsavgiften, genomsnitt är ca 20 öre/kWh, skulle därmed vara 5 mkr/månad. Om man som Gaia räknar med att risken uppgår till 2 månader, så är beloppet 10 mkr. Skulle bolaget välja att inte betala eller komma på obestånd blir dessa 10 mkr en kreditförlust som ska fördelas på nätbolagen där bolaget har kunder. Genomsnittet per nätbolag om bolaget finns i 100 nätområden blir därmed 0,1 mkr. Självklart får stora nät en större andel och de små en mindre, men det blir ändå tydligt att en kreditrisk på denna nivå är fullt hanterbar för elnätsbolagen.

Det bör ju också beaktas att de kundförluster som elnätsbolagen har idag framförallt på större företagskunder försvinner och flyttas över till elhandlarna. En större industrikund som går i konkurs innebär en kreditförlust på samma nivå eller större än exemplet med elhandelsbolaget.

För en elhandlare som satsar 100 mkr och tre år på att starta och bygga upp ett elhandelsbolag är det naturligtvis inte ett attraktivt alternativ att sluta betala elnätsavgifter på 5 mkr/månad och efter två månader förlora hela sin kundstock. OE:s bedömning är att elhandlare kommer hantera sin likviditet så att de inte riskerar att hamna i situationen att de förlorar sin kundstock. Vår bedömning är att en elhandlarlicens kan vara en bra lösning som tydliggör den risken för elhandlarnas styrelser och företagsledningar.

### Risk 2 Elkunder tvingas byta elbolag

Den andra risken handlar om att elkunder som valt en elhandlare som kommer på obestånd och får lämna ifrån sig sin kundstock hamnar hos en anvisningsleverantör. Det innebär att kunderna kan hamna på dyra anvisningspriser och tvingas byta elbolag igen för att få ett schysst elpris. OE anser naturligtvis att detta är oönskad situation för kunderna som tvingas vara aktiva igen, men att det inte motiverar att införa en dyr lösning med garantier som fördyrar elen för alla kunder alltid.

### **Oberoende Elhandlare föreslår därför**

- Att EI **inte** inför en garantilösning av Gaia:s modell, utan väljer att antingen införa en elhandlarlicens eller att frågan läggs under bevakning och följs upp i EI:s årsrapporter om det finns ett behov av att införa ett utökat skydd för elnätsavgifterna.

För Oberoende Elhandlare  
Johan Öhnell

Claes Nilsson