

Agenda

- Chi è AIGET

- Benvenuto ddl concorrenza

- Elementi di distorsione della concorrenza nell'energia e idee per superarli

Agenda

- Chi è AIGET

- Benvenuto dal concorrenza

- Elementi di distorsione della concorrenza nell'energia e idee per superarli

AIGET

Associazione Italiana di Grossisti di Energia e Trader

- 50 associati, da multinazionali a piccoli operatori, principalmente nel settore dell'ingrosso e della vendita di energia elettrica e gas
 - www.aiget.it (con accesso al position paper completo 2015)
 - twitter: AigetEnergia
- Promuove la competitività dei mercati energetici con analisi, studi, rappresentanza, iniziative istituzionali e non

Agenda

- Chi è AIGET

- **Benvenuto ddl concorrenza**

- Elementi di distorsione della concorrenza nell'energia e idee per superarli

La concorrenza funziona

Benvenuto ddl concorrenza!

La **concorrenza** (regolata) nell'energia ha dato **grandi risultati** (malgrado le lacune anche gravi nel completamento del mercato retail)

- Qualità e trasparenza del servizio prima inimmaginabili
- Prezzi all'ingrosso crollati rispetto al petrolio
- Margini ai minimi ovunque c'è concorrenza
- Servizi personalizzati e possibilità di scelta anche nella formulazione del prezzo
- **MA:** Prezzi al dettaglio gravati dalle componenti di crescente para-fiscalizzazione della bolletta estranee al mercato

Strani presupposti per l'esistenza di una tariffa di tutela nell'energia

Un cliente meno capace?

- **L'energia rispetto ad altri beni e servizi è:**
 - **non più complessa**
 - (cfr. servizi finanziari, assicurazioni, telefonia)
 - **non meno regolata** e garantita in termini di continuità, qualità del servizio e informazione
 - **non più irrinunciabile**
 - (cfr. cibo: nessuno fa la spesa al posto nostro a prezzo regolato solo perché non abbiamo voglia di scegliere il supermercato)
 - **non più inadatta a servizi spontanei di comparazione dell'offerta o aggregazione della domanda**

Strani presupposti per l'esistenza di una tariffa di tutela nell'energia

...ma il cliente è sempre lo stesso

Eppure:

le norme attuali prevedono che le stesse persone che sono clienti attivi in altri mercati complessi debbano potersi disinteressare degli acquisti di energia.

Perché la maggior tutela frena la concorrenza

Una tariffa a copertura parziale

- Lato vendita: **non remunera i costi di acquisizione** dei clienti
 - Quindi ne facilita la permanenza presso gli operatori integrati ex monopolisti
 - Infatti sono le offerte stipulabili sul web (senza costi di acquisizione) quelle del mercato libero che battono generalmente la maggior tutela
- Lato approvvigionamento: **non remunera i costi di copertura del rischio-prezzo**
 - AU si fa rimborsare a pié di lista ex post i costi d'acquisto, quindi lascia ai clienti il rischio-prezzo e non ha i costi di *hedging*
 - Nel gas il prezzo è agganciato a un mercato estero e il rischio relativo non è coperto

Perché la maggior tutela frena la concorrenza

Disincentivo artificioso al cambio di fornitore

- Se relativamente pochi clienti cambiano oggi rispetto alla tutela, e cambiano soprattutto all'interno dei gruppi integrati ex monopolisti locali di vendita, è soprattutto perché:
 - la tutela è un riferimento distorto
 - l'unbundling (anche in violazione della legge italiana) tra venditori e distributori dello stesso gruppo è insufficiente

Maggior tutela e concorrenza

La tutela non tutela chi ha bisogno

D: Chi ci rimette da un sistema dove le tariffe di tutela rallentano la concorrenza?

R: I clienti

D: Serve un mercato segregato di tutela per combattere la povertà energetica?

R: No: le redistribuzioni tra i clienti si possono fare attraverso la modulazione degli oneri amministrati in bolletta e/o attraverso bonus ad hoc sulla base di criteri corretti di povertà energetica

Come superare la distorsione della tutela e favorire da subito lo switch

Passi da fare prima del 2018

- Includere gradualmente nella tariffa di tutela i costi che oggi essa non remunera
 - Restituendo al sistema quelli non effettivamente sostenuti dall'esercente la tutela
- Terminare la tutela in anticipo sul 2018 per i clienti elettrici business
- Informare da subito con chiarezza i clienti in tutela della fine prevista della tutela e dei modi per scegliere consapevolmente un fornitore

Cosa succede ai clienti passivi che non avranno scelto il fornitore al 2018?

Qual è il lusso tra l'inerzia e la concorrenza?

Disinteressarsi alla scelta del fornitore è un lusso, non un comportamento da tutelare

➔ Più equo tutelare il **mercato** che l'**inerzia**

- I clienti inerti saranno tanto meno numerosi quanto più si sarà ridotta la distorsione della tutela da qui al 2018
- Ai clienti inerti dopo il 2018 si può continuare a **garantire la fornitura** a condizioni economiche legate a indicatori di mercato, con aggiunta di una **componente di solidarietà per remunerare il bonus sociale ai clienti che ne avranno diritto**

Come dovrà funzionare la fornitura per chi non sceglie

Un'anticamera neutrale al mercato

- **Senza brand**
- **A premio e non a sconto** rispetto a prezzo all'ingrosso e a remunerazione commerciale
(Componente di solidarietà restituita al sistema come da slide precedente)
- **Basata su prezzo all'ingrosso su mercati regolati italiani**
- **Fornita in prospettiva con logiche concorrenziali e pluralistiche**
(Oggi nella fornitura della tutela elettrica non esiste alcuna concorrenza per il mercato)

Agenda

- Chi è AIGET

- Benvenuto ddl concorrenza

- **Elementi di distorsione della concorrenza nell'energia e idee per superarli**

La morosità di alcuni oggi la pagano tutti

Ridurre la morosità richiede azione da tutta la filiera

E invece:

- Il venditore risponde per tutto, inclusi oneri e tasse
- Non c'è certezza di conoscibilità dei clienti non disalimentabili
- Manca un registro dei buoni/cattivi pagatori
 - Benché qualunque consumatore ligio ne abbia interesse
 - Si tutelano i morosi anziché chi merita sostegno economico?

Come rendere più utile al cliente la concorrenza sul mercato libero

Lo switch può facilmente migliorare

- Permettere che anche i clienti domestici possano vincolarsi se lo vogliono in contratti di fornitura di più lunga durata
 - Se il cliente può sempre recedere senza penali, le offerte a prezzo fisso non possono essere del tutto competitive perché diventano di fatto opzioni a una via
- Impedire lo switch prima di aver almeno ricevuto una fattura e aver testato il fornitore
 - L'efficienza del mercato non si giova del contro-sfilarsi i clienti senza che questi se ne accorgano quando lo switch è avvenuto correttamente
- Istituire un sistema di **autorizzazione alla vendita** alternativo all'attuale sistema di garanzie dei venditori

Come permettere ai venditori di migliorare il servizio

La tecnologia c'è: usiamola

- Acquirente Unico diventi unica controparte tra venditori e rete per cambi fornitore
 - con Sistema Informativo Integrato pienamente operativo
- Accesso completo e automatizzabile dei clienti ai dati dei (nuovi o vecchi) misuratori elettronici



AIGET
Audizione Camera 19/06/2015
ddl “concorrenza”

Grazie

michele.governatori@aiget.it

paolo.ghislandi@aiget.it

Twitter: AigetEnergia

presidente

segretario generale

