



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico*  
**Direzione Mercati**  
*Piazza Cavour 5*  
*20121 Milano*

*Milano, 30 Settembre 2015*

**Osservazioni al DCO 421/2015/R/eel "Riforma delle tutele di prezzo nel mercato retail dell'energia elettrica e del gas naturale. Prima fase della roadmap – Clienti finali di energia elettrica non domestici"**

### **Premessa**

Riteniamo la presente consultazione un passo utile nel percorso di riforma della tutela di prezzo e, più in generale, per la graduale eliminazione della stessa, come previsto dal DdL Concorrenza e dalle Direttive europee in materia. **Auspichiamo anzi che l'ambito di applicazione della riforma stessa sia al più presto esteso a tutti i clienti domestici**, e non solo agli utenti BT Altri Usi. Crediamo che l'Autorità, nel realizzare quanto prospettato nel Disegno di Legge Concorrenza attualmente in fase di approvazione, avrà un ruolo decisivo nella determinazione delle modalità e delle condizioni di passaggio al mercato libero dei clienti attualmente serviti a condizioni economiche di tutela.

Il presente DCO propone alcune soluzioni che per essere compatibili con l'obiettivo di completa apertura dei mercati non possono che essere tuttavia concepite come transitorie.

**Preciando dalle singole opzioni proposte nel documento, riteniamo si possano identificare dei principi chiave** senza i quali, anche considerando le attuali condizioni dei mercati, difficilmente si potranno conseguire gli obiettivi di piena capacitazione dei clienti nei settori energetici e la conseguente graduale eliminazione della tutela di prezzo per gli stessi:

- **La tutela di prezzo per clienti "passivi" (che non adoperano la facoltà di scelta di un fornitore sul mercato) danneggia lo sviluppo del mercato stesso. L'evoluzione della tutela dovrebbe andare nella direzione di una tutela di fornitura d'ultima istanza (ferme restando possibili agevolazioni per clienti disagiati);**
- **È corretto prevedere requisiti di affidabilità, solidità economica e correttezza degli operatori per la partecipazione ai meccanismi di transizione (es. Tutela SIMILE): riteniamo però imprescindibile al corretto funzionamento degli stessi che tra i requisiti per potervi partecipare ci sia anche il pieno e completo soddisfacimento degli obblighi di unbundling,**



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

anche del brand, vigenti ormai dal 2011;

- Senza la fissazione di tetti antitrust efficaci il provvedimento rischierebbe addirittura di avvantaggiare gli incumbent. Pertanto auspichiamo meccanismi che garantiscano la pluralità di fornitori sia nei meccanismi transitori che nell'ultima istanza;
- È inoltre fondamentale che le misure siano transitorie, coerentemente con le tempistiche ad oggi previste dal DdL Concorrenza;
- In caso si opti per la Tutela SIMILE, occorre prevedere che, al termine dell'anno non rinnovabile di permanenza nel meccanismo transitorio, sia promosso un passaggio al mercato libero o in subordine all'ultima istanza;
- La tutela di fornitura (o ultima istanza) dovrà essere ancorata all'andamento del prezzo di mercato, se necessario con volatilità ridotta, ma comunque con pieno riconoscimento dei costi operativi all'ingrosso e di commercializzazione, come già avviene nel settore del gas;
- Auspichiamo un puntuale adeguamento della componente PCV che rispecchi i reali costi di gestione dei clienti "passivi" e che ne disincentivi la permanenza in tale mercato.

Sottolineiamo inoltre l'importanza degli aspetti operativi: ad esempio sarà necessario **assicurare la minimizzazione di ogni possibile malfunzionamento dei processi collegati allo switching**, che sarebbero di fatto (pur se positivamente) sottoposti a un carico di lavoro molto superiore a quanto fino a ora sperimentato. Questo perché i malfunzionamenti potrebbero tradursi in costi ingenti per le imprese coinvolte e in disservizi per i clienti finali, con l'effetto di minare la credibilità del mercato agli occhi dei consumatori e quindi frenare la sua ulteriore apertura anche per il segmento dei domestici. Tra le possibili misure per far fronte a questo rischio **suggeriamo in primis la rapida implementazione dei processi di switching all'interno del SII**. Inoltre, a titolo esemplificativo, sarebbe di grande supporto prevedere un trasferimento snello delle modalità di pagamento con un'autorizzazione del cliente ad addebitare le fatture del servizio di Tutela SIMILE nello stesso conto bancario (se presente) utilizzato per il servizio di Maggior Tutela.

### Considerazioni relative alle singole opzioni

#### **OPZIONE 0**

**Il mantenimento dello status quo risulterebbe una "non opzione", incompatibile con le previsioni del DdL Concorrenza e più in generale con gli obiettivi di liberalizzazione dei mercati energetici fissati dalle Direttive Europee in materia.**



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

### OPZIONE 1

L'aspetto maggiormente positivo introdotto dall'opzione 1 (e a nostro avviso irrinunciabile per qualsiasi meccanismo transitorio che si decida di implementare) è il concepimento di una tutela di fornitura legata al prezzo all'ingrosso (un vero prezzo, effettivamente realizzatosi), ovvero la definizione ex-post di un prezzo all'ingrosso sostenuto dall'approvvigionatore di Ultima Istanza, e non più la fissazione ex-ante della componente energia con successivi conguagli (tra l'altro sempre poco chiari al cliente finale). In tal modo la componente di approvvigionamento diventerebbe un benchmark più trasparente e prevedibile. Tale aspetto andrebbe poi comunque adeguatamente consultato al fine di garantire la riproducibilità delle offerte.

**Tuttavia riteniamo che tale opzione, da sola, sia di per sé poco efficace per favorire il superamento della Maggior Tutela.**

### OPZIONE 2A

In generale vediamo come positiva la proposta di realizzare una sorta di "palestra controllata" in cui i consumatori possano prendere confidenza con le dinamiche del mercato libero e che allo stesso tempo faccia evolvere la Maggior Tutela verso una logica di "Ultima Istanza". Temiamo però che tale meccanismo aggiunga significative complicazioni gestionali e pertanto sarà necessario valutare in seguito gli effettivi meccanismi di implementazione proposti. **Ribadiamo dunque che il meccanismo della Tutela SIMILE avrebbe un senso solo qualora concepito come realmente transitorio (non rinnovabile oltre l'anno) e comunque abbinato alla creazione di un'Ultima Istanza che non premi i clienti "passivi".**

È importante dunque **valutare quale sarà il livello fissato per la PCV relativa alle forniture di Ultima Istanza.** Le conseguenti maggiori entrate degli esercenti di Ultima Istanza potrebbero essere destinate alla riduzione degli oneri di sistema e/o al finanziamento dei bonus sociali. **Ad oggi è comunque chiaro che la PCV non sia in molti casi sufficiente a coprire gli effettivi costi di commercializzazione e gestione dei clienti.** Affinché il meccanismo così come ideato sia pro-concorrenza, il livello di PCV dovrà essere fissato in modo tale da garantire:

- per i venditori la possibilità di remunerare i propri costi offrendo un prezzo che includa uno sconto rispetto alla PCV di Ultima Istanza;
- per i consumatori la possibilità di ottenere sul mercato (sia in Tutela SIMILE che nel mercato libero) uno sconto rilevante rispetto alla tariffa che continuerebbero a pagare restando "passivi".

**Riteniamo infine assai positiva la possibilità per il fornitore di rifiutare il cliente:** dovrebbe comunque essere assicurato che nelle procedure di acquisizione del cliente tramite la piattaforma della Tutela SIMILE siano messe a disposizione del venditore tutte le informazioni introdotte dalla Delibera 258/2015 per lo switching con riserva, così da garantire un'acquisizione informata e consapevole.



## ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

### OPZIONE 2A.1

Su questo punto evidenziamo la difficile compatibilità della Tutela SIMILE con gli elevati costi di acquisizione degli ordinari canali di commercializzazione. Affinché ciò sia possibile occorrerebbe una difficile standardizzazione dei canali, che potrebbe essere possibile solo con interventi di questo tipo: migliore confrontabilità delle offerte, un'intensa campagna informativa verso i clienti finali, la rapida eliminazione delle asimmetrie informative esistenti tra gli operatori presenti nel mercato (verticalmente integrati e non). In sostanza appare come un'opzione complessa.

### OPZIONE 2A.2

Per quanto concerne la versione centralizzata, risulta interessante nell'ottica di abbattimento dei costi di acquisizione. Anche in questo caso auspicheremmo un'intensa campagna informativa a beneficio dei clienti finali che consenta di capacitare il cliente, al quale si richiederebbe un intervento proattivo per uscire dalla tutela di ultima istanza e scegliere un'offerta nuova in Tutela SIMILE.

### OPZIONE 2B

**Riteniamo innanzitutto che vada in tutti modi incentivata la possibilità del cliente finale di scegliere in autonomia il fornitore.**

**L'opzione 2B non è a nostro avviso sufficientemente dettagliata per poterne analizzare gli impatti: nelle procedure d'asta, infatti, anche piccole modifiche nei regolamenti attuativi possono portare a esiti molto diversi.** Non ci risultano chiari alcuni aspetti imprescindibili per una corretta valutazione di questa opzione, quali, ad esempio, le modalità d'asta (che a nostro avviso non potrebbero che essere aste trasparenti, con un cap di clienti aggiudicabili, ovvero con limiti antitrust stringenti, basate su lotti contendibili anche dai fornitori di minori dimensioni e presumibilmente con un sistema *marginal price* piuttosto che con modalità *pay as bid*). Per non sfociare in un sistema di ripartizione amministrata dei clienti le regole attuative dovrebbero favorire la pluralità dei soggetti e garantire allo stesso tempo i clienti sull'affidabilità delle forniture e la snellezza delle procedure.

Restando comunque come sempre a disposizione per qualsiasi chiarimento nonché futura occasione di confronto in merito, rinnoviamo tutti i nostri migliori saluti.



Paolo Ghislandi