



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente
Direzione Mercati Retail e Tutele dei Consumatori di Energia
C.so di Porta Vittoria 27
20122 Milano*

Milano, 11 maggio 2018

Osservazioni DCO 191/2018/R/com “Linee guida per la promozione delle offerte rivolte ai clienti finali domestici e alle piccole imprese nei mercati al dettaglio dell’energia elettrica e del gas naturale a favore dei gruppi di acquisto (art.1, comma 65, della legge 124/2017)”

Osservazioni generali

Con la presente breve nota vorremmo esprimere i nostri dubbi e le nostre preoccupazioni relativamente alle linee guida proposteci nel documento di consultazione in oggetto, evidenziandone quegli elementi che potrebbero risultare critici.

Sottolineando innanzitutto come sia comunque nel nostro primario interesse lo sviluppo e la realizzazione di una piena liberalizzazione del mercato ed essendo consci delle disposizioni normative che impongono la creazione di apposite linee guida, non riteniamo però che i gruppi di acquisto rappresentino di fatto uno strumento sufficientemente efficace per lo scopo che gli viene affidato.

Riteniamo infatti che l’impiego dei gruppi di acquisto potrebbe rappresentare uno strumento potenzialmente utile per favorire l’uscita dei consumatori meno capacitati e più inerti dal servizio di Maggior Tutela, ma al contempo ravvisiamo il rischio che una loro eventuale proliferazione potrebbe di fatto rappresentare un elemento non di facilitazione ma, al contrario semmai di potenziale distorsione del mercato.

Per quanto riguarderebbe in particolare l’ambito di applicazione propostoci nelle linee guida e più in generale il rapporto tra società di vendita, gruppi di acquisto e clienti finali, riterremmo fondamentale che:

- l’attività dei gruppi di acquisto debba essere ristretta ai soli clienti domestici, in quanto ad oggi i clienti non domestici già usufruiscono di forme di aggregazione simili e, in ogni caso, sono più avvezzi a farne uso;



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- i vari gruppi di acquisto siano totalmente indipendenti da qualsiasi società di vendita o dai gruppi societari ai quali esse appartengono;
- il rapporto tra la società di vendita ed il cliente finale sia separato da quello intercorrente tra il cliente ed il gruppo d'acquisto;
- la gestione post vendite del cliente rimanga di esclusiva competenza del venditore, in quanto unico soggetto titolato ad assistere i propri clienti e ad assicurare qualità e livelli di servizio adeguati.

Reputeremmo poi auspicabile che l'attività informativa finalizzata a capacitare i clienti domestici della possibilità di usufruire dei gruppi di acquisto non avvenga tramite delle comunicazioni da parte dell'esercente la tutela o la maggior tutela. Questa attività dovrebbe essere infatti svolta esclusivamente dalle associazioni dei consumatori e da quelle società che svolgeranno la funzione di aggregatore.

In aggiunta a ciò, il beneficio garantito dalla pubblicizzazione dei gruppi d'acquisto dovrebbe esser conseguibile solo a fronte dell'individuazione di criteri che possano garantire un'effettiva concorrenzialità tra fornitori nella partecipazione alle procedure di selezione, a vantaggio del cliente e del mercato. In tal senso riteniamo che i requisiti di ammissione debbano esser definiti in maniera tale da consentire l'accessibilità alle procedure di selezione di un'effettiva pluralità di operatori. Allo stesso modo l'arco temporale di svolgimento della procedura selettiva, nonché tutte le informazioni utili alla presentazione di un'offerta, dovrebbero esser determinati e comunicati con un congruo preavviso.

Riprendendo quanto già affermato in precedenza, reputiamo che un maggiore ricorso alla sottoscrizione di contratti per il tramite di gruppi di acquisto che prevedono una concorrenza esclusivamente sul prezzo, senza alcuna valorizzazione della qualità del servizio di fornitura, porterebbe all'esasperazione della concorrenzialità sul mero prezzo di fornitura, con evidenti rischi di tenuta del mercato. Pertanto, anche al fine di non esasperare meccanismi concorrenziali basati sul solo fattore prezzo, riteniamo che le procedure di selezione dei fornitori, preferibilmente effettuabili tramite aste al fine di garantire la maggior trasparenza possibile, siano puntualmente regolate anche sotto il profilo dei criteri di aggiudicazione.

Tali criteri dovrebbero includere, oltre al fattore prezzo, anche dei parametri rappresentativi della qualità del servizio dei fornitori candidati (es. gestione dei reclami e delle richieste scritte di informazioni, qualità commerciale della vendita, qualità dei servizi telefonici, incidenza dei



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

consumi stimati rispetto ai fatturati, incidenza della morosità e della esigibilità del credito), anche tramite l'utilizzo di indicatori già previsti in materia dalla regolazione vigente. Dovrebbe comunque essere posto l'obbligo, in capo ai gruppi di acquisto aderenti all'albo, di pubblicare gli indicatori di qualità relativi al fornitore prescelto e a quelli che abbiano partecipato all'asta di selezione.

Per quanto riguarderebbe inoltre la rappresentazione da parte dell'organizzatore del gruppo di acquisto delle spese associate ad un'offerta riterremmo che la corrispondenza con la scheda di confrontabilità potrà essere mantenuta solo fino a quando il mercato regolato sarà in vigore. Con la fine del mercato tutelato infatti non sarà più possibile pubblicare la scheda di confrontabilità relativa ai prezzi regolati.

Concordiamo infine con l'introduzione di meccanismi penalizzanti nei confronti dei gruppi d'acquisto che non rispettino le linee guida, fermo restando che la corresponsione dell'eventuale penale al cliente non avvenga tramite la bolletta, né impegni in alcun modo le usuali attività di fatturazione dell'esercente.

Restando comunque a piena disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento ed opportunità di confronto in tema, rinnoviamo tutti i nostri più cordiali saluti.

Paolo Ghislandi