



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Audizione presso la **X Commissione della Camera dei
Deputati** sulla Strategia Energetica Nazionale
e sulle principali problematiche in materia di energia

Roma, 22 ottobre 2013

Chi siamo

- AIGET raggruppa oltre 40 operatori dell'energia in Italia e dal 2000 **promuove la concorrenza e la trasparenza dei mercati energetici**
 - www.aiget.it
 - Twitter: AigetEnergia
- Presenti oggi:
 - Michele Governatori (michele.governatori@aiset.it), Presidente e relatore in questa audizione
 - Paolo Ghislandi (paolo.ghislandi@aiset.it), Segretario Generale
 - Roberto Aquilini, Vicepresidente
 - Massimo Bello, Vicepresidente

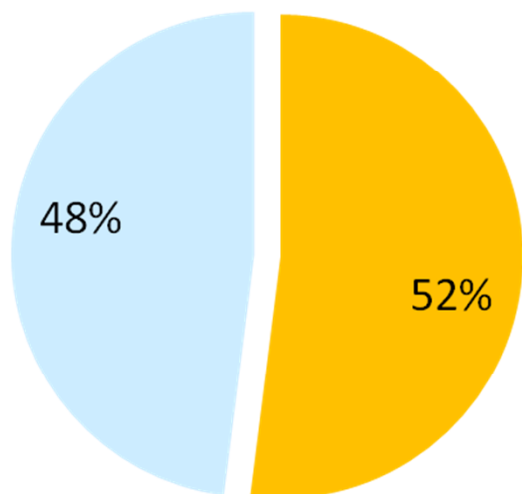


Agenda

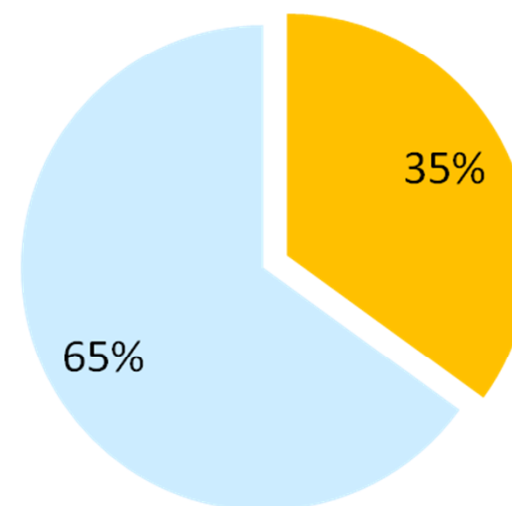
- **Energia più cara o meno cara?**
- **Remunerazione reti**
- **Criticità del rapporto venditori – distributori**
- **Evoluzione della «tutela» per il mercato retail**

L'evoluzione dei prezzi – esempio energia elettrica

% della bolletta 2009



% della bolletta 2013

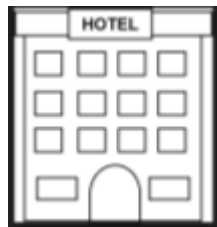


■ Materie Prime
■ Altro

- Costo energetico per gli utenti finali sempre più legato a voci diverse dalla materia prima energetica: oneri di incentivazione delle fonti rinnovabili, oneri di trasporto e dispacciamento, accise e tasse, etc.

Fonte: Sole24Ore del 3/6/13 su dati REF

L'evoluzione dei prezzi – esempio energia elettrica



Impresa Manifatturiera



INCREMENTI 2009-2013

- | | | |
|--------------------|----------------|----------------|
| • TOTALE BOLLETTA | • +25% | • +16% |
| • Energia | • -14% | • -23% |
| • Dispacciamento | • +82% | • +82% |
| • Reti | • +24% | • +25% |
| • Oneri di sistema | • +229% | • +229% |
| • Iva | • +26% | • +17% |
- I **costi energetici**, anche grazie alla **competizione sui mercati all'ingrosso**, sono gli unici che hanno fatto registrare una sostanziale riduzione
 - Ma **proliferano le componenti aggiuntive in bolletta legate a oneri su attività non soggette a concorrenza**

Fonte: Sole24Ore del 3/6/13 su dati REF

Agenda

- Energia più cara o meno cara?
- Remunerazione reti
- Criticità del rapporto venditori – distributori
- Evoluzione della «tutela» per il mercato retail

Reti: remunerazioni troppo sicure e incentivo a investimenti anche inutili

- Il rendimento garantito (fino a oltre il 10%) agli operatori regolati dovrebbe lasciar gradualmente spazio a un assetto tariffario che tenga in considerazione:
 - La qualità del servizio
 - Introduzione di **compartecipazione al rischio quantità** da parte del soggetto di rete (che in parte era presente nel settore elettrico)

Es. criticità settore elettrico: il costo delle congestioni di rete è stimabile in oltre 1 miliardo di € (impatto su calcolo PUN). Sarebbe molto più utile al sistema risoluzione Sorgente-Rizziconi che l'interconnessione con il Montenegro (800 milioni per importare energia peraltro più cara di quella prodotta da noi)

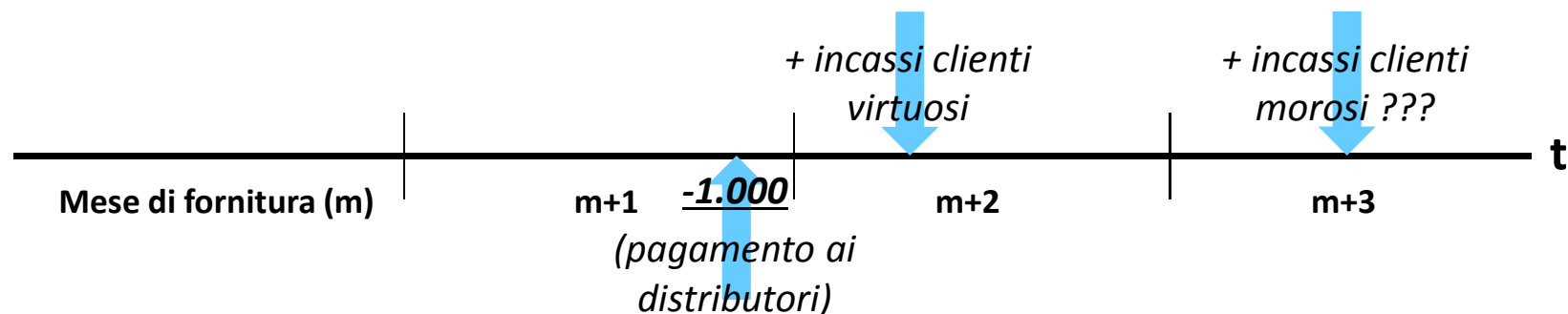
Es. criticità settore gas: procedure più chiare e stabili per l'assegnazione stoccaggio o capacità di trasporto gasdotti internazionali, riforma conferimento cg e metodologia applicazione penali

Agenda

- Energia più cara o meno cara?
- Remunerazione reti
- Criticità del rapporto venditori – distributori
- Evoluzione della «tutela» per il mercato retail

Criticità del rapporto venditori – distributori

Onere finanziario a carico dei venditori su tutto il valore



Per ogni 1000 Euro di fatture mensili vs distributori:

- Linee di credito pari a: 1000 Euro/mese per cassa o anticipo fatture/rid, 2000/3000 Euro per garanzie fidejussorie una tantum
- Nell'attuale situazione di contrazione del credito le banche chiedono collateral per 1/3 circa. Dunque per 1000 Euro mensili di fatture vs distributori necessari: 1000 Euro di depositi mensili di cassa + impegni vs il sistema bancario per 3000/4000 Euro. **Onere insostenibile!**
- Inoltre non è tuttora accettato il rilascio di garanzie assicurative (neanche a prima richiesta da parte di compagnie primarie) per previsione "contratto autonomo di garanzia"

Criticità del rapporto venditori – distributori Il *brand unbundling* in Italia (esempio)



In Italia l'appartenenza ad un determinato gruppo societario è ben evidente sia nel nome che nel logo grafico (non solo c'è confusione, ma addirittura identificazione)

Criticità del rapporto venditori – distributori Il *brand unbundling* in Germania (esempio)



Gruppo/Società di
vendita



Società di
distribuzione



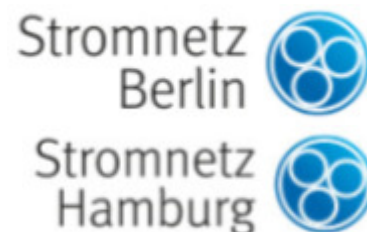
Gruppo/Società di
vendita



Società di
distribuzione



Gruppo/Società di
vendita



Società di
distribuzione

In Germania la direttiva europea è in via di totale accoglimento e diversi gruppi societari stanno attuando sostanziali cambiamenti sia nel nome societario che nel brand, rendendo non evidente l'appartenenza ad un determinato gruppo societario

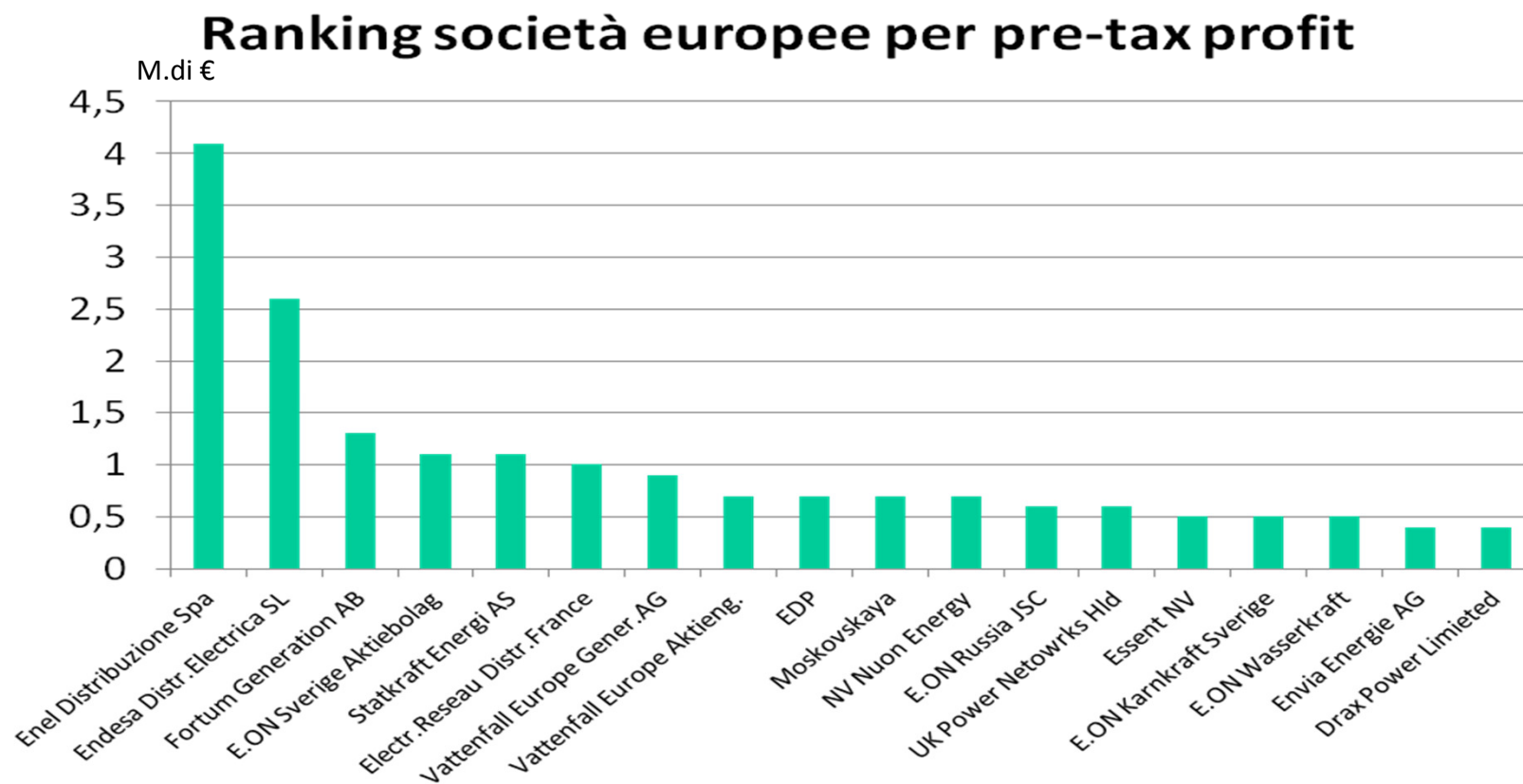
Criticità del rapporto venditori – distributori

Possibili azioni da intraprendere

- **Valorizzare il ruolo del grossista come “esattore”** attraverso:
 - Remunerazione dell’esazione
 - Correlazione tra tempi di incasso e pagamento
 - Corresponsabilizzazione su insoluti (in Francia è in corso una modifica in tal senso del contratto di trasporto)
- **Ridurre obblighi fidejussori** e prevedere ricorso a garanzie assicurative
- Trasferire al grossista versamento **A e UC** a CCSE, per ridurre gli oneri finanziari ed evitare che il grossista faccia da “banca” al distributore.
- Obbligare i distributori a rendere disponibili i **dati di misura**, sia gas che elettrico, più tempestivamente e anche con frequenza quotidiana ove possibile, senza oneri aggiuntivi per i grossisti e con penalità per i mancati adempimenti
- Introduzione di un reale controllo del rispetto da parte del distributore degli standard di qualità (es. **forti ritardi nella reazione alla morosità soprattutto gas**)

(1) Solo nella misura in cui incassato dal cliente finale a meno che non abbia, nell’arco di 6 mesi, ottenuto almeno l’avvio della procedura di sospensione del cliente moroso.

Criticità del rapporto Grossisti – Distributori – un confronto dimensionale “impari”



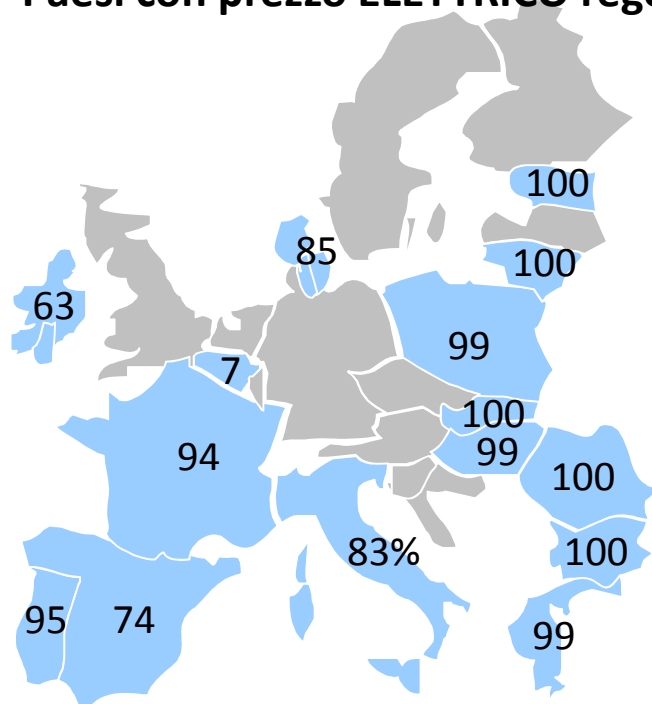
Fonte: Plimsoll, aprile 2013, top 500 European electricity suppliers

Agenda

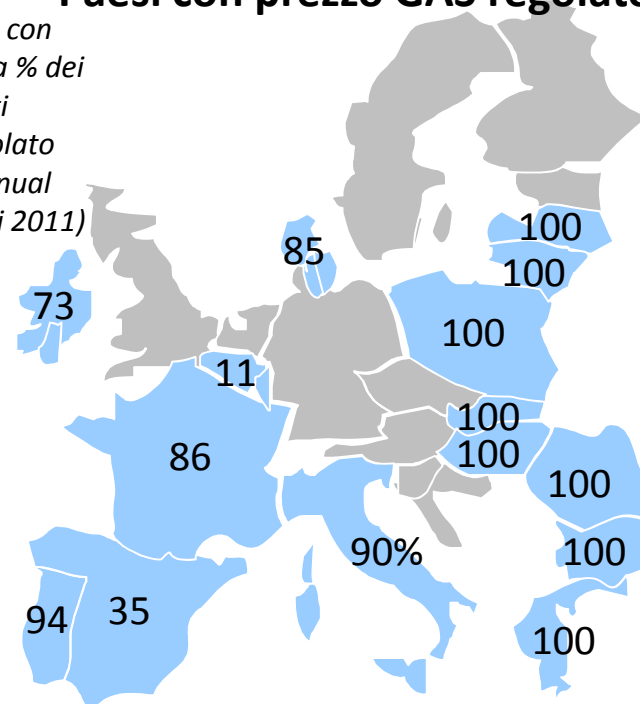
- **Energia più cara o meno cara?**
- **Remunerazione reti**
- **Criticità del rapporto venditori – distributori**
- **Evoluzione della «tutela» per il mercato retail**

La regolazione del mercato RETAIL in Europa

Paesi con prezzo ELETTRICO regolato



Paesi con prezzo GAS regolato



*In celeste i Paesi con
tariffa regolata e la % dei
clienti rimasti
sul mercato regolato
(ACER/CEER Annual
Report 2012 – dati 2011)*

- Per circa il 50% dei cittadini di UE + Norvegia non è previsto un prezzo regolato per i piccoli clienti
- Dove c'è prezzo regolato, il tasso di passaggi al mercato libero rimane generalmente molto basso

Posizione AIGET sulla tutela dei consumatori finali

- Mercato maturo per la graduale **RIMOZIONE DELLA «TARIFFA REGOLATA»**, partendo almeno da **PARTITE IVA e CONDOMINI**
- **Restringere la definizione di veri «VULNERABILI»**
 - interventi sociali mirati ed efficaci solo sui veri bisognosi
- Finalità estranee al mercato dell'energia (sociali, politiche, anti-inflazionistiche, ecc.) vanno perseguite con la **leva fiscale**: no distorsioni sulle componenti di mercato
- **Empowerment consumatore** → rompere la «campana di vetro»

Grazie per l'attenzione

- AIGET raggruppa oltre 40 operatori dell'energia in Italia e dal 2000 **promuove la concorrenza e la trasparenza dei mercati energetici**
 - www.aiget.it
 - Twitter: AigetEnergia
- Presenti oggi:
 - Michele Governatori (michele.governatori@aiget.it), Presidente e relatore in questa audizione
 - Paolo Ghislandi (paolo.ghislandi@aiget.it), Segretario Generale
 - Roberto Aquilini, Vicepresidente
 - Massimo Bello, Vicepresidente

