



**DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE
75/2016/R/EEL**

**Riforma delle tutele di prezzo nel mercato retail
dell'energia elettrica e del gas naturale:
Tutela SIMILE al mercato libero di energia elettrica**

Osservazioni e commenti a cura di Confartigianato

Premessa

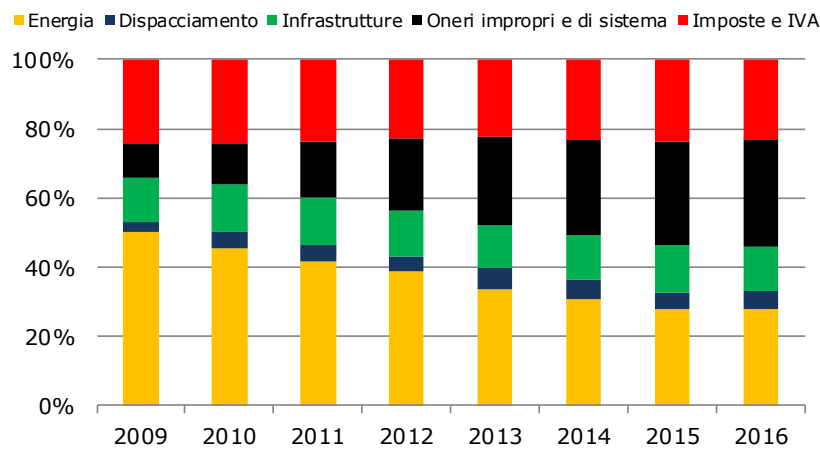
La riforma del servizio di maggior tutela, con l'introduzione della "Tutela SIMILE" e l'avvio di un percorso di completa liberalizzazione, si innesta in una fase di profondo rinnovamento strutturale dei fondamentali del mercato elettrico italiano.

Secondo il disegno del regolatore, la riforma si pone l'obiettivo di promuovere la concorrenza mediante un percorso di uscita volontaria dei clienti finali dalle attuali tutele di prezzo attraverso l'implementazione di una fase transitoria in grado di tutelare gli utenti tipicamente meno mobili e più vulnerabili: le famiglie, le micro, piccole e medie imprese.

Ciò premesso, appare certamente opportuno sottolineare che la crisi economica e la forte contrazione della domanda di energia, a fronte di un eccesso di capacità di generazione del sistema, hanno posto le condizioni per l'emergere di un fenomeno di "*decoupling*" tra prezzo dell'energia elettrica e andamento dei combustibili di generazione termoelettrica. Lo scollamento ha trovato fondamento anche nell'incremento significativo della produzione di energia da fonti rinnovabili, sostenuta in misura principale dagli incentivi finanziati attraverso l'applicazione in bolletta della componente parafiscale A3.

Composizione della bolletta per un artigiano

(Consumo: 60 MWh/anno, potenza: 45 kW, 60% F1, 20% F2, 20% F3)



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati AEEGSI

Alcune statistiche sono utili per verificare l'impatto che tale evoluzione del sistema elettrico ha prodotto sulla composizione del costo complessivo della fornitura a carico degli utenti finali e trarre alcune indicazioni riguardo il contesto in cui si inserisce l'attuazione della riforma: tra il I trimestre 2009 ed il I trimestre 2016 la componente relativa alla materia prima in maggior tutela per il profilo medio di una impresa artigiana si è ridotta di quasi 25 punti percentuali, mentre quella relativa agli oneri impropri è più che triplicata. Come anticipato più sopra, larga parte dell'adeguamento al rialzo di cui sono stati oggetti gli oneri impropri è imputabile alla componente A3 (+400%).

Alla ricomposizione del costo della fornitura hanno contribuito anche altre determinanti: i costi di dispacciamento sono saliti mediamente del 20% nell'intero periodo in esame, quelli dei servizi

infrastrutturali (trasporto, distribuzione, misura) di oltre il 15%. Una tale evoluzione ha avuto un impatto diretto sull'incidenza delle diverse voci della bolletta: la riduzione del peso della materia prima è un fenomeno che merita particolare attenzione. Essendo la sola componente effettivamente negoziabile sul mercato libero, la sua perdita di rilevanza a scapito di componenti a carattere strettamente tariffario per le quali non esistono margini di manovra da parte degli utenti finali può contribuire a ridurre l'incentivo da parte dei clienti ancora serviti in maggior tutela (e successivamente in tutela riformata) a ricercare condizioni migliorative sul mercato libero.

Ne discende la considerazione per la quale la riforma della maggior tutela dovrebbe essere accompagnata da una revisione incisiva delle componenti amministrate, sulle quali Confartigianato invita l'Autorità a rinnovare una segnalazione al Governo per un intervento normativo in tal senso.

OSSERVAZIONI GENERALI

Il DCO 75/2016 propone, in sintesi, la struttura di prezzo del Servizio di Maggior Tutela Riformato, una struttura di prezzo di una fornitura di mercato libero denominata Tutela Simile corredata di un insieme di garanzie sistemiche (contrattuali e di solidità degli operatori) ed un meccanismo di promozione della capacitazione del cliente finale e di aggregazione affidato alle Associazioni di categoria della domanda. A giudizio di Confartigianato, i tre aspetti sono strettamente connessi ed il buon successo dell'operazione dipende dalle condizioni di operatività che verranno costruite attorno ai soggetti coinvolti (venditori , clienti finali ed Associazioni di categoria/aggregatori). Sotto questo punto di vista, la struttura di prezzo proposta adotta delle soluzioni che semplificano il cammino dei venditori (come la determinazione ex ante di alcuni corrispettivi per l'intero anno di riferimento e la determinazione ex post dell'andamento del PUN trimestrale) verso la Tutela Simile e che -salvo alcune perplessità che si esprimeranno diffusamente in tema di aumento della componente PCV- sono comprensibili in vista della finalità complessiva. La parte relativa agli aggregatori invece va ad avviso di Confartigianato approfonditamente riponderata in un'ottica più funzionale all'obiettivo di facilitatore che gli si vuole attribuire e più aderente alle caratteristiche dei soggetti prescelti.

Q1. Si condivide l'orientamento in tema di modifica della disciplina del deposito cauzionale?

L'articolo 12.4 e 12.5 del TIV prevedono che al di fuori dei casi di morosità, l'esercente applichi alle Basse Tensioni Altri Usi con potenza contrattualmente impegnata non superiore a 16,5 kW, 8 euro per ogni kW di potenza contrattualmente impegnata e la rateizzazione del restante importo nei 12 successivi cicli di fatturazione, mentre l'intero importo senza rateizzazione viene applicato in tutti gli altri casi. Si tratta evidentemente di una disposizione tesa ad agevolare i consumi bassi e la sua eliminazione pone dei dubbi soprattutto per le considerazioni che si svolgeranno più avanti sulla numerosità delle piccole imprese che, nonostante la tutela simile, rimarranno presumibilmente nel SMTR; Confartigianato stima che solo 200.000 piccole imprese usufruiranno della Tutela Simile su 7,4 milioni di punti di prelievo BT altri usi e si esprimono delle perplessità sull'aggravio economico determinato dall'orientamento, a nostro avviso non necessario.

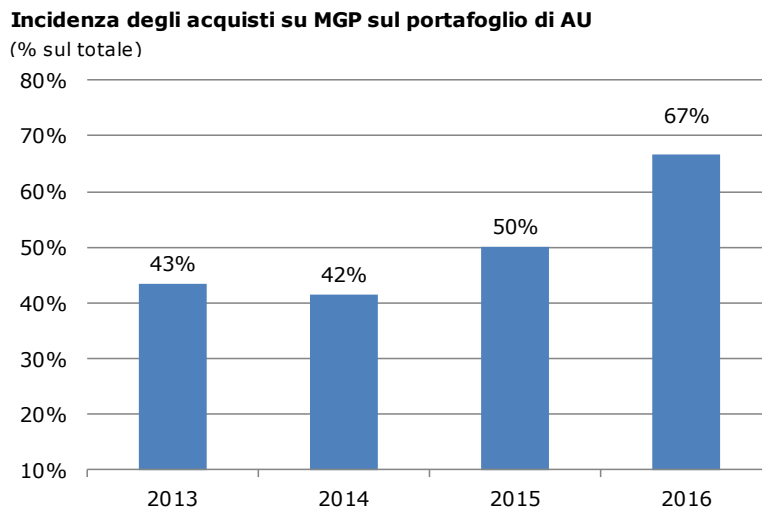
Q2. Si condivide l'orientamento in tema di modifica della disciplina della rateizzazione?

La delibera 17/2016 che ha modificato il TIQV a partire dal 1 luglio 2016 considera fatturazione di importi anomali una casistica variegata, relativa a singole bollette o somme di bollette successive ad un blocco di fatturazione, il cui importo sia superiore per i clienti non domestici al 250% dell'addebito medio delle bollette emesse negli ultimi 12 mesi. Attualmente, in caso di fatturazione di importi

anomali le BT altri usi in maggior tutela hanno diritto alla rateizzazione solo se clienti trattati monorari (art.13 bis del TIV) e nei casi di malfunzionamento del contatore e conseguentemente la proposta è migliorativa rispetto alle condizioni esistenti e pertanto condivisibile.

Q3 Si condividono le valutazioni dell'Autorità circa le implicazioni che il passaggio a una metodologia di determinazione ex post comporterebbe e pertanto l'orientamento al mantenimento di modalità di definizione ex ante con esclusivo riferimento al prezzo del mercato del giorno prima?

Nel corso degli ultimi anni il portafoglio di acquisto di Acquirente Unico (AU), soggetto pubblico titolare dell'acquisto di materia prima per il servizio di maggior tutela, è stato oggetto di un profondo rinnovamento. L'esame delle informazioni relative al quadriennio 2013-2016 palesa uno spostamento delle modalità di approvvigionamento verso l'acquisto sulla Borsa elettrica: la quota del fabbisogno coperto con gli acquisti in Borsa valorizzati al PUN è passata dal 40% al 67% dell'ultimo anno, mentre si è ridotta in misura apprezzabile l'incidenza dei contratti bilaterali e di quelli di importazione.



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati AU

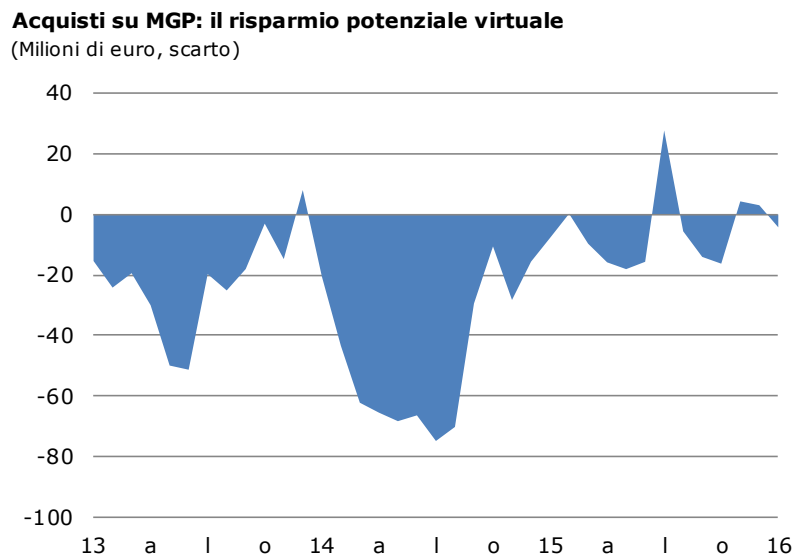
Il DCO in esame, al fine di trasmettere un segnale di prezzo più allineato agli oneri di approvvigionamento sostenuti da AU, suggerisce l'individuazione dei costi unitari relativi all'acquisto di energia elettrica sul Mercato del Giorno Prima (MGP) come unico riferimento per il dimensionamento dell'elemento PE, conseguente all'obbligo che verrà imposto ad AU di approvvigionarsi esclusivamente su MGP.

È opportuno sottolineare che le condizioni attuali di mercato configurano uno scenario particolarmente favorevole a tale ipotesi: l'eccesso di capacità di generazione, la diffusione su ampia scala delle fonti rinnovabili e la scadenza di contratti di importazione particolarmente onerosi (forniture a prezzo fisso sottoscritte in fase storiche caratterizzate da forti tensioni) hanno contribuito ad esercitare una spinta al ribasso sui prezzi di Borsa.

A tale proposito, un esercizio di ricostruzione consente di valutare l'impatto che origina da tale meccanismo qualora l'indicizzazione fosse già stata adottata nell'ultimo triennio: assumendo che AU si sia approvvigionato esclusivamente a PUN e ponderando il prezzo per fascia valorizzato su MGP per i volumi totali transati, è possibile stimare a livello di sistema un risparmio virtuale nell'ordine dei 900

milioni di euro tra il 2013 ed il 2015. Ipotizzando inoltre una distribuzione del monte dei minori costi per segmento di mercato aderente rispetto a quella dei consumi realizzati in ciascun anno per il servizio di maggior tutela, è possibile stimare uno sgravio potenziale virtuale di circa 600 milioni di euro per la platea degli utenti domestici e di 300 milioni di euro per i punti presa in bassa tensione (BT) altri usi.

Solo nell'ipotesi in cui il *track record* di mercato dovesse confermarsi anche negli anni a venire sui minimi storici, la scelta di acquistare a PUN e senza coperture si rivelerebbe certamente quella più favorevole per i costi di approvvigionamento di famiglie e micro, piccole e medie imprese (MPMI) che rimangano ancorate al Servizio di Maggior Tutela Riformato (SMTR). Contrariamente, qualora si dovessero concretizzare condizioni tali da scaturire una ripresa delle quotazioni di borsa, il rischio di osservare un incremento significativo delle condizioni economiche potrebbe penalizzare eccessivamente gli utenti più vulnerabili. In questo senso, potrebbe essere auspicabile (almeno nel breve-medio termine, quando la coorte di utenti in SMTR potrebbe essere ancora importante), che AEEGSI utilizzi efficacemente la "leva" del meccanismo previsionale per attutire eventuali eccessi di volatilità.



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati AU

Ciò premesso, la preferenza circa il mantenimento dell'impostazione ex ante per la definizione del prezzo in luogo di quella ex post è comprensibile : tale sistema garantisce, infatti, piena aderenza rispetto alle modalità di determinazione del prezzo in capo agli operatori del mercato libero, i quali tendono tipicamente ad incorporare le attese dei prezzi *forward* nella formulazione delle proposte commerciali. Il riferimento ai prezzi dell'energia attesi formarsi su MGP è quindi condizione necessaria per assicurare maggiore comparabilità tra la Tutela SIMILE e le offerte oggetto di negoziazione sul mercato libero.

Appare tuttavia utile valutare l'ipotesi di un passaggio alla modalità ex post a regime, quindi con esclusivo riferimento al SMTR: stante la sua attribuzione a servizio di ultima istanza e di conseguenza a mercato residuale (che, se così definito, non concorre con la "Tutela SIMILE" ed il mercato libero), il ribaltamento a consuntivo del costo sostenuto da AU sul cliente finale limiterebbe gli errori da recuperare con i corrispettivi di recupero e la PPE, che non necessariamente vengono pagati dai soggetti che erano in fornitura quando quegli errori si sono verificati. Inoltre, la determinazione ex

post contribuirebbe ad operare una distinzione più netta tra i regimi di mercato, configurando il SMTR come l'equivalente del servizio di salvaguardia riservato alle imprese in BT con più di 50 addetti e alle imprese allacciate in MT e AT.

Q4 *Si concorda con l'eventualità che la stima del costo di acquisto di AU sul mercato del giorno prima sia effettuata da un soggetto terzo in possesso di requisiti di professionalità e indipendenza? Chi si ritiene possa essere tale soggetto terzo?*

Con riferimento alle previsioni del costo di acquisto di AU su MGP, in considerazione della estrema delicatezza per gli impatti sul mercato, si ritiene che il soggetto che possa prestare le maggiori garanzie di indipendenza e terzietà, sia l'AEEGSI stessa, senza l'intermediazione di un soggetto terzo. Confartigianato ritiene che nelle stime previsionali trimestrali AEEGSI possa essere eventualmente supportata da un "consenso" e confronto terzo ed indipendente composto da qualificati soggetti/istituti professionali chiamati ad elaborare periodicamente le previsioni del mercato elettrico (andamento dei mercati a termine, andamento del mercato spot, ecc.), selezionati con procedura ad evidenza pubblica sulla base di comprovate competenze sul tema.

Q5 *Si condivide il passaggio a una logica di tipo trimestrale per il calcolo dell'elemento PE nei casi attualmente determinati secondo una logica annuale?*

Q6 *Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle modalità di definizione dell'elemento PE per il servizio di maggior tutela riformato?*

L'allineamento della componente PE al valore del PUN sul MGP ed il dimensionamento della stessa con riferimento alla media trimestrale (in luogo di quella annuale) dei costi d'acquisto implica un cambiamento di regime piuttosto modesto per le MPMI che rimarrebbero ancorate al Servizio di Maggior Tutela Riformato, in quanto circoscritto agli utenti domestici ed a quelli non domestici trattati monorari, che rappresentano meno dell'1% del totale delle MPMI.

A fronte di una maggiore semplificazione del sistema, le criticità dell'ipotesi allo studio sono legate ad una più ampia volatilità delle condizioni economiche praticate agli utenti finali in SMTR in ragione della stagionalità che qualificherebbe gli approvvigionamenti di AU sul MGP. La media annuale contribuisce infatti a ridurre le distorsioni e a creare maggiore stabilità nella serie dei corrispettivi applicati a famiglie ed alle imprese monorarie.

Q7 *Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle modalità di definizione dell'elemento PD per il servizio di maggior tutela riformato?*

Per le imprese associate a Confartigianato la modalità di calcolo dell'elemento PD per il SMTR non subisce variazioni, se si esclude la componente relativa allo sbilanciamento.

Come noto, alcuni voci che compongono la voce PD sono noti in anticipo in quanto determinati da AEEGSI all'inizio dell'anno solare (funzionamento Terna, copertura costi per la remunerazione della disponibilità di capacità produttiva, copertura costi per la remunerazione del servizio di interrompibilità del carico, una quota parte degli oneri per unità essenziali per la sicurezza del sistema) mentre altri vengono determinati ogni trimestre sulla base delle stime fornite da Terna (*uplift*, modulazione produzione eolica, oneri di sbilanciamento, la restante quota parte degli oneri per unità essenziali per la sicurezza del sistema).

Confartigianato ritiene condivisibile nel breve termine perpetrare il meccanismo di determinazione attuale dell'elemento PD, ma valuta positivamente l'ipotesi che nel medio termine si passi,

coerentemente con la determinazione del PE come avanzato più sopra, ad un meccanismo completamente ex post.

Permangono invece perplessità sulla scelta di fissare ex ante i corrispettivi di sbilanciamento per l'intero anno di riferimento sulla base dei costi sostenuti da AU in media negli ultimi 12 mesi.

Se da una parte tale opzione appare giustificata dalla necessità di semplificazione, considerando anche il peso marginale di tale voce sul totale dei costi di dispacciamento (che per il profilo di una impresa media artigiana è possibile quantificare nell'ordine di poco più di 1 euro/MWh), dall'altra si invita AEEGSI ad evitare un eccesso di valorizzazione di tale corrispettivo nel momento in cui includerebbe una maggiorazione per tenere conto, oltre al costo storico di AU, della maggior difficoltà di programmare i prelievi, in conseguenza della auspicata migrazione di utenza verso il mercato libero o la "Tutela SIMILE".

Q8 *Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle modalità di definizione del recupero per il servizio di maggior tutela riformato?*

Il mantenimento di una logica ex ante nella definizione della PE e del PD implica per definizione la necessità di prevedere un recupero destinato a coprire gli scostamenti tra il valore atteso dei costi di acquisto di AU su MGP ed i costi effettivamente sostenuti.

AEEGSI intende prevedere che il calcolo degli importi da recuperare sia effettuato in continuità con i criteri attuali al netto di due interventi:

- 1) esclusione degli oneri di sbilanciamento (definiti ex ante e mantenuti fissi per l'intero anno solare) dal calcolo del recupero al fine di permettere la conoscibilità in anticipo dei corrispettivi applicati agli utenti;
- 2) riduzione da sei a tre mesi del periodo di riferimento per il dimensionamento delle quote di recupero.

Il primo punto appare coerente con la scelta di fissare all'inizio dell'anno un valore dello sbilanciamento che rimanga invariato per l'intero anno solare di riferimento (tema sul quale ci si è espressi in precedenza).

Per quel che concerne la seconda misura, se da una parte essa conferisce al meccanismo una maggiore aderenza rispetto al principio del recupero puntuale degli errori allocandoli ai clienti che li hanno provocati, potrebbe dall'altra cagionare un incremento della volatilità in capo ai corrispettivi pagati dall'utenza finale, in funzione della misura e del segno dell'errore di previsione da recuperare.

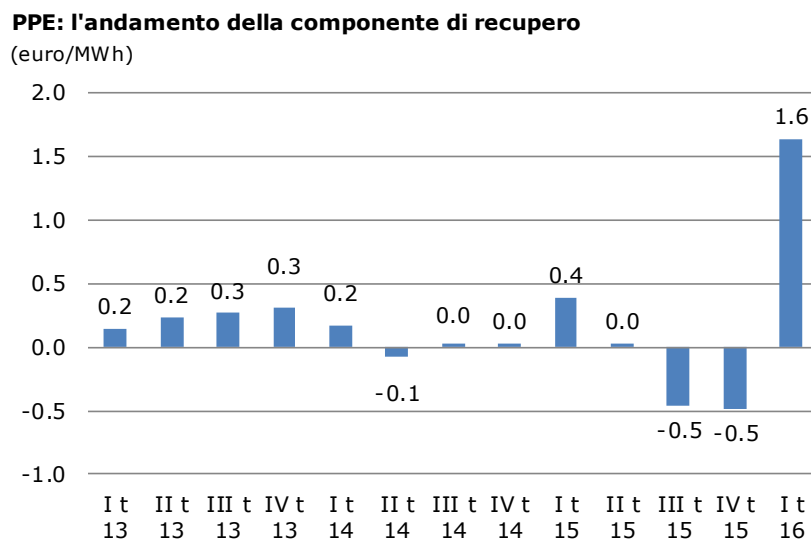
Q9 *Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle modalità di definizione del corrispettivo PPE per il servizio di maggior tutela riformato?*

La regolazione attuale prevede che nell'ambito dei corrispettivi di maggior tutela si applichi un onere residuale formato da due componenti:

- 1) i differenziali tra i costi sostenuti dai fornitori di maggior tutela e i ricavi da questi percepiti in funzione dei corrispettivi definiti trimestralmente da AEEGSI, non recuperati durante l'anno solare con gli aggiornamenti trimestrali;
- 2) oneri di perequazione connessi a rettifiche di dati di misura per anni in cui la determinazione delle partite di perequazione ha già avuto luogo.

Oggi tale corrispettivo è rivisto ogni trimestre con l'obiettivo di recuperare nell'orizzonte temporale annuale quanto ereditato dagli anni passati. L'ipotesi allo studio di AEEGSI è quello di definire ex ante l'elemento PPE e di tenerne invariato il valore per l'intero anno solare di riferimento, in un momento quindi antecedente le gare pubbliche per la selezione del fornitore di "Tutela SIMILE". L'opzione proposta da AEEGSI raccoglie il parere favorevole della nostra associazione, in quanto conferisce una maggiore certezza ai corrispettivi che verranno pagati nel corso dell'anno e limita la volatilità in capo alle condizioni economiche.

Nella Tavola che segue si riporta l'andamento della componente PPE come misura di sintesi dell'errore di previsione non recuperato.



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati AEEGSI

Secondo gli orientamenti espressi dall'AEEGSI nel procedimento di consultazione, la componente PPE dovrebbe essere posta ad esclusivo carico degli utenti serviti in SMTR e non a coloro che accedono alla "Tutela SIMILE".

Gli effetti che originano da questo meccanismo sono duplici: da una parte, appare di tutta evidenza l'intenzione di creare le condizioni affinché il SMTR risulti progressivamente più oneroso della "Tutela SIMILE" e del mercato libero. L'adozione di una voce di costo ad hoc per il servizio di ultima istanza intende incentivare lo svuotamento dell'attuale maggior tutela.

D'altro canto, è di qualche utilità rimarcare che, con l'adozione del sistema in esame, si prospetta il rischio che venga meno il principio di aderenza tra corrispettivi e costi effettivi e che si generi uno sfasamento di soggetti passivi, dal momento che gli utenti residuali in SMTR si troverebbero a dover sostenere il recupero che origina dallo scostamento previsioni-consuntivi materializzatosi l'anno precedente, con riferimento ad una platea di utenti potenzialmente più ampia.

Q13 *Si condivide l'individuazione di un numero minimo di clienti serviti nel 2015 pari a 50 mila per permettere l'accesso del fornitore all'erogazione della tutela SIMILE? In caso contrario, si ritiene preferibile una soglia di clienti serviti pari a 100 mila?*

Confartigianato condivide l'impostazione selettiva circa l'abilitazione dei fornitori all'erogazione della "Tutela SIMILE" e, sotto questo profilo, ritiene adeguata l'introduzione della soglia minima dei 50 mila clienti serviti nel 2015. L'Autorità stima che saranno circa 30 gli operatori che soddisferanno i requisiti proposti. A nostro avviso tale stima è ottimistica, ma riteniamo che la soglia proposta, implicando che il fornitore gestisca il processo di fatturazione secondo tecnologie automatiche, sia adeguatamente selettiva.

Q14. *Si condividono l'indicatore di reclusività e il relativo valore soglia individuati?*

Q15. *Si ritiene, in alternativa, che l'indicatore di reclusività debba essere calcolato considerando anche le richieste di informazioni e le richieste di rettifica di fatturazione? In tale caso, quale valore soglia dovrebbe essere individuato?*

Q14-15

Il DCO 75/2016 fornisce dei dati aggregati sul numero complessivo dei reclami presentati da BT domestiche e non domestiche per mercato di riferimento (Mercato Libero e Maggior Tutela) negli anni 2013 e 2014 ed un indice di reclusività per gli stessi anni che illustra in maniera aggregata che sia i clienti domestici che i clienti non domestici reclamano di più nel mercato libero. L'assenza di informazioni sulle performances individuali degli operatori in tema di reclusività rende la valutazione sul valore soglia inferiore 2% proposto, difficoltosa ed approssimativa poiché mancano gli elementi di contesto necessari per valutarne il grado di selettività. Considerate le finalità a cui l'indicatore è preposto, la selettività deve essere elevata anche se non irragionevole. Fatta questa necessaria premessa, l'elaborazione Confartigianato dei dati sulla reclusività pubblicati nel DCO 75/2016, evidenzia che l'Autorità nel proporre un valore soglia dell'indice di reclusività, al netto delle richieste di rettifica, inferiore al 2%, si è prudenzialmente attestata al valore di reclusività dei clienti BT altri usi nei due mercati di riferimento, che è pari al 2,03% mentre l'indice di reclusività dei clienti domestici nei due mercati di riferimento è inferiore essendo pari allo 0,67% e l'indice complessivo, che tiene conto delle due tipologie di clienti nei mercati di riferimento è pari allo 0,85%.

Se nell'indice di reclusività inseriamo le richieste di rettifica di fatturazione, la reclusività dei clienti domestici nel mercato libero sale dal 1,6% al 2,13% mentre la reclusività dei clienti finali non domestici sale dal 2,50% al 3,76%. A giudizio di Confartigianato, le rettifiche di fatturazione vanno incluse nell'indice di reclusività, rappresentando un indicatore fondamentale della qualità del servizio in una delle fasi di maggiore importanza del rapporto contrattuale. Considerato che la Tutela Simile, pur essendo una fornitura di mercato libero, presenta una struttura di prezzo e delle garanzie sistemiche stabilite e vigilate dall'Autorità, circostanza che dovrebbe limitare a monte la fonte di errori ed incomprensioni che sono alla base dei reclami, il valore soglia, inclusivo delle rettifiche, dovrebbe essere inferiore 2,50%, che sarebbe lievemente inferiore al valore della reclusività dei clienti non domestici nel Mercato Libero nel 2014, nell'ipotesi in cui le richieste di rettifica di fatturazione presentate fossero solo quelle effettivamente eseguite.

Elaborazione Confartigianato su dati AEEGSI

ANNO 2014	BT Domestici			BT Altri usi			TOTALE	TOTALE Escluso MT Domestico
	<i>Mercato Libero</i>	<i>Maggior Tutela</i>	<i>Totale BT Domestici</i>	<i>Mercato Libero</i>	<i>Maggior Tutela</i>	<i>Totale BT Altri usi</i>		
<i>Numero dei reclami</i>	118.091	55.717	173.808	47.156	32.888	80.044	253.852	198135
<i>Reclamosità dei clienti finali</i>	1,60%	0,30%	0,67%	2,50%	1,60%	2,03%	0,85%	1,75%
<i>Richieste rettifica fatturazione</i>	39.110			23.747				
<i>Reclami + Richieste Rettifiche ML</i>	157.201			70.903				
<i>Reclamosità con richieste di Rettifiche ML</i>	2,13%			3,76%				
<i>Reclami + Rettifiche ML</i>	121.650			48.700				
<i>Reclamosità con Rettifiche effettuate ML</i>	1,65%			2,58%				

Q16. Si ritiene corretto quanto prospettato in caso di perdita dei requisiti da parte del fornitore abilitato?

E' ragionevole ritenere che l'ammissione alla fornitura della Tutela Simile arrechi al venditore un vantaggio di mercato rispetto ai competitors che per mancanza dei requisiti ne rimangano fuori. La fiducia dei clienti finali nel brand Tutela Simile va tutelata e garantita ulteriormente rispetto a quanto prospettato nel DCO, adottando la previsione di un divieto generale rivolto sia ai fornitori ammessi che a quelli non ammessi di creare confusione, nella politica di comunicazione commerciale tra le offerte proposte e la Tutela Simile. Il divieto deve assicurare che le politiche di comunicazione, la denominazione dell'offerta, eventuali segni grafici ed ogni altro elemento riconducibile all'offerta di Tutela Simile siano in uso esclusivo alla stessa e non contengano alcun elemento di tipo testuale o grafico che possa essere in alcun modo ricollegato ad altre offerte proposte dal fornitore di tutela simile o non ammesso alla fornitura della stessa e che possano creare confusione nel cliente finale.

In caso di decadenza del fornitore ammesso, si ritiene opportuno prevedere delle sanzioni a suo carico per aver trasmesso dati errati o falsi e prevedere un obbligo di comunicazione al cliente finale dell'avvenuta decadenza nello strumento che lo raggiunge più facilmente, vale a dire la bolletta.

Q17. Si condividono le modalità e le tempistiche per l'accesso alla Tutela SIMILE?

Q18. Si ritiene correttamente configurata l'interazione con il Sito da parte dei fornitori abilitati e dei clienti finali?

Q17-18

E' opportuno premettere che alcune delle considerazioni sull'accesso alla Tutela Simile e sull'interazione con il sito tra fornitori e clienti finali verranno riprese ed ampliate nelle risposte relative ai quesiti sul ruolo e l'operatività degli aggregatori. Poiché l'obiettivo della Tutela Simile è quello di arrivare al libero mercato come modalità normale di fornitura tramite meccanismi che aumentino la capacitazione del cliente finale, la volontarietà della scelta è un elemento essenziale mancando la quale è impossibile che si realizzi una sua presa di consapevolezza.

Contemporaneamente occorre tenere conto della scarsa elasticità al prezzo che caratterizza gli aventi diritto alla Tutela Simile. Tale inerzia può utilmente essere superata se viene previsto l'intervento in qualità di facilitatori di soggetti in cui piccole imprese e famiglie ripongono la loro fiducia. A nostro avviso, tali soggetti sono le associazioni di rappresentanza a cui tuttavia il DCO attribuisce una funzione di aggregatori che, secondo Confartigianato va ricalibrata nella direzione di soggetti accompagnatori. Il cliente finale che accede al sito o l'aggregatore che lo fa su suo mandato, deve trovare sul sito la modulistica e la documentazione contrattuale relativa all'offerta e deve poter concludere il contratto tramite il sito, il che consentirebbe di diminuire i termini per la sua conclusione dai 45 proposti a 20 giorni. Appare inoltre necessario vietare espressamente ai fornitori di sottoporre direttamente le offerte di Tutela Simile ai clienti finali, a pena di decadenza dalla possibilità di fornirla, ciò per evitare che il sito e la stessa Tutela Simile vengano utilizzati come canale commerciale improprio.

Per esigenze di semplificazione e per garantire la neutralità delle associazioni/aggregatori, sul sito deve essere menzionato sia lo sconto per accesso individuale che quello a cui il cliente ha diritto se accede tramite associazione/aggregatore. L'associazione/aggregatore, il cui elenco sarebbe auspicabile che comparisse sul sito, per parte sua accompagna il cliente nella scelta ed espleta la procedura. Il maggior sconto per l'accesso tramite l'aggregatore è riconducibile all'attività di accompagnamento e di conclusione del contratto, di cui l'aggregatore solleva il venditore (a titolo di esempio : Offerta Operatore Blu : X Sconto PCV per -8 euro mese; con Aggregatore Sconto - 10 euro mese).

Al fine di prevenire il più possibile dei "passaggi in Tutela Simile non richiesti", il sito dovrebbe concedere l'accesso individuale o tramite aggregatore con la possibilità di caricare una scannerizzazione del documento di identità eventualmente corredata di mandato (nel caso di accesso tramite associazione/aggregatore).

Q19. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di deposito cauzionale? Se sì, quali e per che motivi?*

L'articolo 12.4 e 12.5 del TIV prevedono che al di fuori dei casi di morosità, l'esercente applichi alle Basse Tensioni Altri Usi con potenza contrattualmente impegnata non superiore a 16,5 kW, 8 euro per ogni kW di potenza contrattualmente impegnata e la rateizzazione del restante importo nei 12 successivi cicli di fatturazione, mentre l'intero importo senza rateizzazione viene applicato in tutti gli altri casi. Si propone che tale trattamento venga mantenuto non tanto per considerazioni di ordine economico quanto di opportunità. Il cliente finale si verrebbe a trovare nella prima bolletta, quindi nel primo momento di "incontro" con la Tutela Simile un importo maggiorato dal 50% del deposito. Si invita l'Autorità a riflettere sull'effetto che questo potrebbe determinare in termini di fiducia, sul cliente finale e se sia effettivamente necessario. Inoltre la facoltà di raddoppiare l'ammontare del deposito cauzionale nei casi di costituzione in mora per almeno due fatture, sembra lasciare troppa discrezionalità in mano al venditore. Si propone che detta facoltà venga meno se le fatture contengono importi anomali.

Q20. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di fatturazione? Se sì, quali e per che motivi?*

Come già manifestato in altra sede, prima di prevedere che il fornitore abilitato adempia alle previsioni della Bolletta 2.0 in qualità di operatore del libero mercato, sarebbe opportuno monitorarne l'applicazione, posto che le previsioni sono entrate in vigore solo il primo gennaio di quest'anno. A prescindere dagli esiti del monitoraggio, si suggerisce che almeno l'offerta con lo sconto applicato debba essere menzionato in maniera chiara sulla prima pagina.

Q21. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di dati di consumo usati ai fini della fatturazione? Se sì, quali e per che motivi?*

Si rileva che l'obiettivo deve tendere ad avere fatture basate su dati effettivi.

Q23. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di rateizzazione? Se sì, quali e per che motivi?*

Evidenziamo che la soglia del 250% può ritenersi equilibrata rispetto alla garanzia dal distacco in presenza di un reclamo scritto tempestivamente inviato, ma appare eccessivamente elevata come soglia per il diritto alla rateizzazione in considerazione del fatto che le BT altri usi attualmente in maggior tutela presentano consumi medi assai contenuti, che le collocano più vicino alle famiglie che alle attività di impresa e questo dovrebbe suggerire una soglia meno elevata per il diritto alla rateizzazione che si avvicini alla soglia inferiore prevista per il consumatore domestico pari al 150% dell'addebito medio.

Q25. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di qualità commerciale? Se sì, quali e per che motivi?*

In considerazione della durata temporale annuale della Tutela Simile, si suggerisce di prendere in considerazione una riduzione, di almeno un terzo se non è possibile arrivare alla metà, dei tempi di risposta.

Q27. *Si rilevano criticità in relazione agli orientamenti in tema di durata? Se sì, quali e per che motivi?*

In riferimento al contenuto della comunicazione al cliente finale da effettuarsi entro il terzo mese precedente alla scadenza del contratto, si ritiene che questa debba informarlo sia della possibilità di trovarsi un altro venditore che delle condizioni economiche e contrattuali di mercato libero che gli potranno essere applicate a far data dalla scadenza del contratto, al fine di evitare di ingenerare nel cliente finale la convinzione che il passaggio dalla Tutela Simile al Mercato Libero con lo stesso fornitore avvenga in virtù di automatismi.

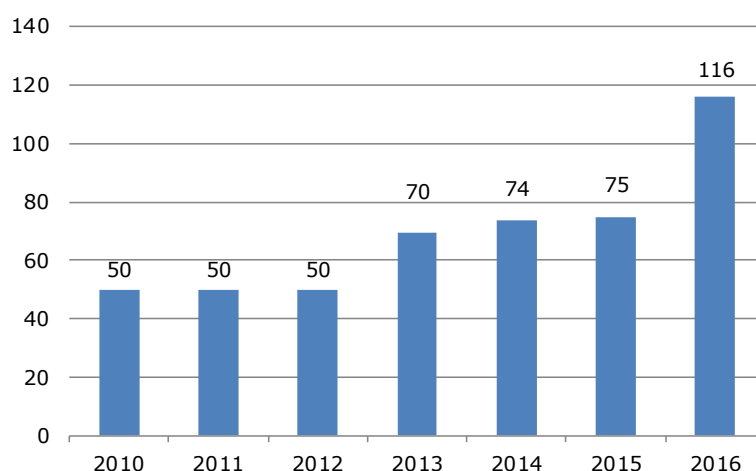
Q28 *Si condividono i criteri per la determinazione del prezzo di tutela SIMILE?*

La commercializzazione al dettaglio, pagata dai clienti finali in maggior tutela, è stata rivista al rialzo ad inizio 2016, con un incremento del 55% rispetto alla componente in vigore l'anno precedente. Un intervento a più riprese invocato dai fornitori per far fronte alla necessità di coprire i costi crescenti che originano dall'acquisizione commerciale del cliente, tra i quali la necessità di essere capienti rispetto ai costi legati al fenomeno della morosità.

Nella Tavola seguente si riporta l'andamento della componente a copertura degli oneri di commercializzazione e vendita al dettaglio negli ultimi anni. Su un profilo medio di una tipica impresa artigiana, accreditata di un consumo pari a 60 MWh/anno e con una distribuzione dei prelievi piccata nelle ore diurne (61% in F1, 21% in F2 e 19% in F3), essa grava per circa 2 euro/MWh.

Commercializzazione e vendita (PCV): cresce la spesa per gli utenti

(euro/punto di prelievo/anno)



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati AEEGSI

L'incidenza della PCV per profilo di consumo nell'artigianato

	Potenza (kW)	Consumo (MWh/anno)	% F1	% F2	% F3	PCV (€/MWh)
Produzione di prodotti da forno e farinacei	30	60	47	19	34	1.9
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero	44	50	72	16	12	2.3
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	128	255	66	18	16	0.5
Fabbricazione di prodotti in metallo	80	100	64	20	16	1.2
Lavori di meccanica generale	78	90	70	17	13	1.3
Manutenzione e riparazione di autoveicoli	26	29	62	18	20	4.0
Servizi alla persona	18	12	61	27	12	9.7
Micro-piccola impresa (MPI) artigiana	45	60	60	20	20	1.9

Fonte: elaborazioni Confartigianato

Considerato che la PCV è candidata a diventare la base d'asta rispetto alla quale gli operatori andranno a competere per la fornitura della "Tutela SIMILE" proponendo delle offerte a sconto su di essa, è auspicabile nell'interesse degli utenti finali più deboli che tale corrispettivo non sia oggetto di ulteriori interventi prima dell'avvio del regime transitorio (come invece previsto dalla Delibera 659/15/R/EEL), al fine di inviare un segnale di prezzo non eccessivamente penalizzante, almeno inizialmente, per i soggetti, la maggior parte secondo quanto espresso più sopra, che rimarranno ancorati al SMRT.

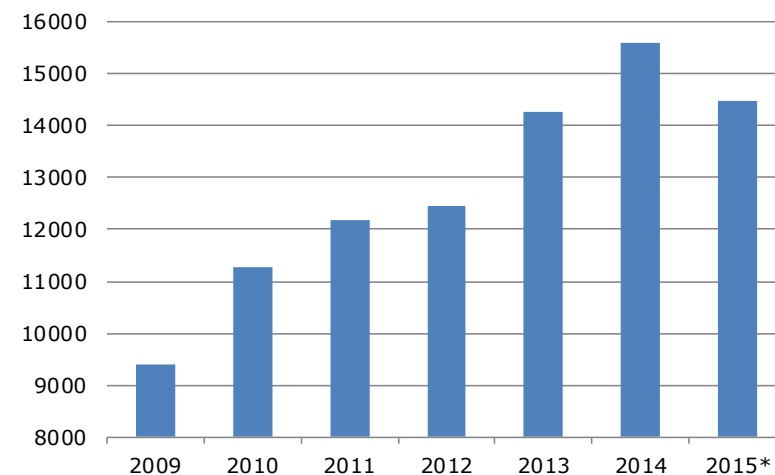
Vale, sotto questo profilo, il principio per il quale l'ammissione al panel dei fornitori titolari dell'erogazione della "Tutela SIMILE" rappresenta uno strumento commerciale di penetrazione del mercato di per sé efficace che contribuisce a dare rinnovato impulso all'attività di marketing degli operatori. Inoltre, nella Tutela Simile, l'accesso avviene tramite un sito che solleva il venditore dei costi di acquisizione cliente. Considerato che il costo di acquisizione di un esercente del mercato libero è quantificato secondo le più aggiornate stime dell'AEEGSI nell'ordine del 23% del totale dei costi indiretti, la PCV dovrebbe non solo non aumentare nel corso del 2016, ma anzi essere rivista al ribasso in una misura compresa tra i 25-30 euro/punto di prelievo/anno.

Ad avvalorare tale tesi interviene anche una seconda riflessione che riguarda il tema della morosità, il cui costo per gli utenti non domestici è stato stimato dall'AEEGSI (DCO 514/2015/R/EEL) intorno ai 60 euro/punto di prelievo/anno come quota parte della componente PCV. A tale proposito appare utile prendere in considerazione l'andamento della congiuntura dell'economia nazionale, che nel 2015 ha definitivamente superato la fase più acuta della recessione (+0,7% il Pil). Lo scenario macroeconomico sperimenta nell'ultimo anno un rasserenamento dei principali indicatori: il numero dei fallimenti (dati CRIF), che può essere correlato con l'indice della morosità (*unpaid ratio*) ed utilizzato come buona proxy dei mancati pagamenti, mostra un rallentamento significativo del fenomeno. Cumulando i primi nove mesi del 2015 si calcolano infatti 10.306 fallimenti contro gli 11.103 registrati tra gennaio e settembre 2014, con un calo del 7,2% tendenziale (la proiezione su base annua è di circa 14.500, oltre mille in meno in confronto ai dodici mesi precedenti). Il consolidamento della ripresa nell'anno in corso dovrebbe determinare una ulteriore riduzione dell'indicatore in esame nel 2016.

Le informazioni disponibili segnalano dunque che un eventuale ulteriore rialzo della PCV non sarebbe coerente con gli attuali fondamentali del mercato.

Fallimenti in Italia: indicatore in flessione

(numero/anno)



* Proiezioni sulla base dei consuntivi gennaio-settembre 2015

Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati Crif

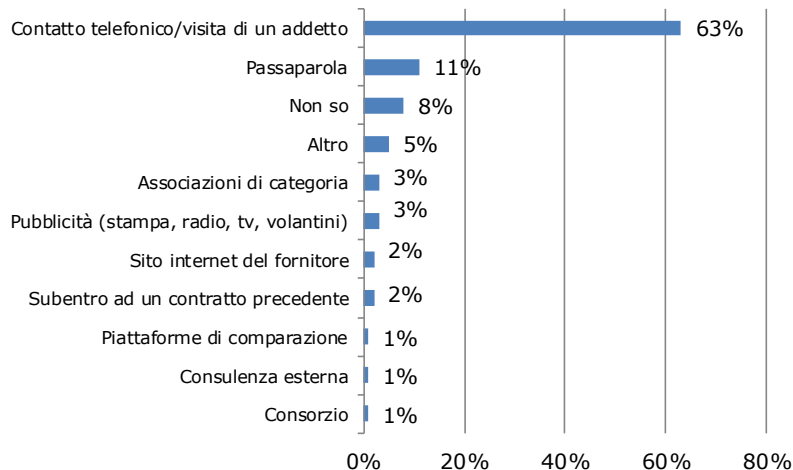
Q29. Si ritiene correttamente individuato il ruolo degli aggregatori? Quali obblighi dovrebbero essere previsti per assicurarne la neutralità?

Come anticipato nelle osservazioni generali al presente documento, il buon esito della Tutela Simile dipende non solo dalla semplicità e fruibilità della struttura di prezzo per i fornitori abilitati ma altresì dalle condizioni di operatività che si vorranno creare in favore di quei soggetti associativi dei quali, l'Autorità nel DCO oggetto di consultazione, in qualche modo auspica la collaborazione. Ad avviso di Confartigianato il coinvolgimento delle Associazioni di categoria è fondamentale per il buon esito dell'intera operazione. Infatti, il progetto della Tutela Simile ha l'obiettivo di preparare il cliente finale al mercato libero, questo richiede che la partecipazione sia volontaria e la gestione centralizzata tramite sito internet, tra le soluzioni proposte, è quella che assicura maggiormente volontarietà e garanzie di controllo del processo. A ciò però si affiancano la scarsa mobilità dei clienti finali che usufruiscono del servizio di maggior tutela ed un fenomeno di bassa propensione delle MPMI a

valutare cambi di fornitura mediante il canale online. L'indagine condotta nel 2013 da REF Ricerche e dal sistema delle Camere di Commercio italiane e realizzata con somministrazione di un questionario qualitativo su un campione di circa mille imprese, ha quantificato il fenomeno di bassa propensione delle MPMI a valutare cambi di fornitura mediante il canale online. A fronte di una quota superiore al 60% per coloro che hanno avviato una nuova fornitura a seguito di contatto telefonico o di visita di un addetto alla vendita, solo il 2% del totale ha selezionato il proprio operatore sul relativo sito internet.

Il web è un canale marginale

(Come è venuto a conoscenza dell'offerta commerciale sottoscritta, % sul totale)



Fonte: elaborazioni Confartigianato su dati REF Ricerche e Camere di Commercio

Qualora tali relatività venissero confermate anche nella fase transitoria e tenuto conto che la mobilità dei clienti residuali può essere considerata marginale, è possibile stimare un impatto del provvedimento inferiore alle 200 mila unità sui 7,4 milioni di punti di prelievo BT altri usi. Appare del tutto evidente che la promozione della "Tutela SIMILE" e del mercato libero necessitano di un'attività di facilitazione ed accompagnamento imponente ancora prima che di aggregazione, che è una logica più propria del lato venditore.

Confartigianato, nonostante le perplessità avanzate in passato in diverse sedi sulla Tutela Simile e quelle espresse nel presente DCO in riferimento all'aumento dei costi per le piccole imprese inerti ma pur sempre associate, afferma la propria disponibilità a collaborare ma ritiene che il ruolo degli aggregatori vada profondamente ripensato. I sistemi di rappresentanza, se selezionati con serietà, sono composti da una rete capillare di associazioni territoriali che offrono servizi ed assistenza a piccole imprese e per molti aspetti alle loro famiglie, a cui sono legate da un rapporto fiduciario. La radicazione nel territorio e la fiducia li mettono nelle condizioni di guidare le imprese associate verso realtà che non conoscono, aiutandole a comprendere e scegliere eventuale offerta più conveniente sino alla conclusione del contratto su loro mandato. Le associazioni, quindi, in quanto accompagnano e facilitano il processo, aggregano le piccole imprese- ed eventualmente le famiglie- e non il contrario, come sembrerebbe nell'impostazione del documento. Per metterle nelle condizioni di operare occorre pertanto che i fornitori ammessi alla tutela simile siano obbligati ad elaborare due sconti, che verranno resi pubblici sul sito, uno per l'accesso individuale e l'altro per chi accede tramite aggregatore associativo. In questo modo, piccole imprese e famiglie saranno spinte ad andare presso le associazioni

territoriali, perché attratte dal maggiore sconto e presso l'associazione trovano il punto di riferimento che gestisce l'intero processo dalla scelta dell'offerta alla conclusione del contratto. La pubblicazione del doppio sconto da un lato garantisce la neutralità dell'aggregatore rispetto al venditore e dall'altro è una misura di semplificazione che solleva venditori ed associazioni territoriali, dal concludere accordi singoli, che vista le strutture non verticistiche dei sistemi associativi, andrebbero conclusi a livello territoriale. Tale modello, richiede, come evidenziato nelle risposte alle domande 17/18, che il sito consenta la possibilità di trovare la modulistica e documentazione relativa alle offerte, di concludere il contratto e che gli aggregatori abbiano dei codici di accesso che li riconoscano tali consentendo loro l'applicazione del maggior sconto.

Q30. *Si ritiene corretto limitare la possibilità di operare come aggregatori a soggetti istituzionali pre-identificati al fine di aumentare la fiducia dei clienti finali e incentivarne la partecipazione?*

Si condivide la proposta dell'Autorità di limitare la possibilità di operare come aggregatori per l'acquisto di Tutela Simile a soggetti istituzionali quali le associazioni dei consumatori e le associazioni di categoria della domanda. In considerazione dell'elevato livello di responsabilità loro affidato si propongono dei criteri di selettività ulteriori basati sulla rappresentatività. Conseguentemente per le associazioni della domanda domestica, dovrebbero operare in qualità di aggregatori le Associazioni territoriali aderenti alle Associazioni dei consumatori che fanno parte del CNCU, mentre per le Associazioni di categoria della domanda non domestica la possibilità di operare come aggregatori dovrebbe essere limitata alle associazioni territoriali aderenti alle Associazioni Nazionali di rappresentanza maggiormente rappresentative nel settore di riferimento (Industria, Artigianato, Agricoltura, Cooperazione, Terziario) sulla base dei dati raccolti annualmente dal Ministero del Lavoro

Q31 *Si ritiene correttamente individuato il numero massimo di clienti servibili in tutela SIMILE dal singolo gruppo societario? Se no, perché?*

Oltre ai requisiti di solidità economico-finanziaria, a quelli di onorabilità e di natura operativa, appare utile prevedere criteri di accesso più stringenti dal punto di vista della capacità gestionale dei fornitori, affinché la partecipazione alla gara per la "Tutela SIMILE" sia tale da selezionare soggetti ritenuti capaci di sostenere l'impatto potenziale sulla gestione commerciale rinveniente dalla sottoscrizione di migliaia di nuovi contratti di fornitura (ad esempio, mediante implementazione di adeguati sistemi informativi), anche se come espresso più sopra uno scenario adesione massiva alla "Tutela SIMILE" appare avere probabilità molto contenute. Si condivide quindi l'intenzione di evitare che la fornitura della "Tutela SIMILE" sia affidata a soggetti senza una adeguata capacità gestionale e il cui comportamento potrebbe rivelarsi del tutto controproducente, intaccando la fiducia dalle MPMI nei confronti del libero mercato dell'energia e delle istituzioni preposte al suo corretto funzionamento.