

Premessa

Edison ritiene che un rapido completamento del processo di rimozione dei prezzi regolati sia elemento imprescindibile per assicurare il corretto funzionamento del mercato finale dell'energia elettrica, in considerazione dell'effetto distorsivo che la fissazione di tali prezzi esercita sui segnali di mercato.

Si ritiene fondamentale che gli interventi normativi e regolatori sul tema si orientino nel modo più coordinato possibile verso la realizzazione dell'obiettivo comune della piena concorrenzialità del mercato a beneficio dei consumatori.

1. La riforma dei prezzi di Maggior tutela

Circa la riforma delle condizioni economiche dei prezzi regolati, si concorda con l'orientamento AEEGSI di ricondurre il servizio di Maggior Tutela al ruolo prospettico di servizio di ultima istanza, non più legato ad una scarsa conoscenza del mercato da parte dei consumatori finali, ma all'esigenza di temporanea garanzia di continuità della fornitura in momenti critici (es. fallimento fornitore). In quest'ottica si ritiene che gli interventi necessari per riformare le **condizioni economiche del servizio di maggior tutela** siano:

- a) agire sui prezzi regolati, in modo tale da riflettere, in prospettiva, le caratteristiche di temporaneità di un servizio di ultima istanza (vale a dire un servizio in cui il cliente finale permane transitoriamente, limitatamente al periodo necessario per individuare un fornitore sul libero mercato).

In quest'ottica si condivide con AEEGSI l'opportunità di passare in prospettiva da una modalità di determinazione ex-ante dei costi di acquisto di Acquirente Unico (oggi individuate trimestralmente sulla base di stime del costo annuo di approvvigionamento di AU che tiene in conto sia degli acquisti in borsa sia di eventuali coperture contro la volatilità dei prezzi all'ingrosso dell'energia elettrica) ad una modalità ex-post, che consideri i livelli di prezzo effettivamente realizzati nell'intervallo temporale di fatturazione (idealmente il mese) sul Mercato del Giorno Prima.

Nell'immediato, si conviene con l'Autorità circa la non praticabilità di questa soluzione poiché non tecnologicamente e regolatoriamente supportata¹, ma si ritiene opportuno un celere intervento in questa direzione, che garantirebbe:

¹ L'adozione di questa metodologia comporterebbe una granularità oraria del dato di misura e la disponibilità di dati di consumo validati entro poche ore dall'evento medesimo. Ad oggi il trattamento

- replicabilità da parte dei venditori delle strutture di prezzo applicate nel servizio tutelato, eliminando qualsiasi possibile asimmetria tra Acquirente Unico e i fornitori del mercato libero nelle strategie di approvvigionamento dell'energia elettrica
- un più corretto segnale di prezzo ai clienti finali in termini di aderenza, anche temporale, ai costi del servizio offerto.

Si ritiene, infine, che la proposta AEEGSI di adottare nell'immediato un approccio ex-ante "rivisitato" – vale a dire prevedendo che le componenti a copertura dei costi di acquisto dell'energia elettrica siano determinate esclusivamente sulla base di stime GME del prezzo che si formerà sul MGP nel trimestre successivo e basate sull'analisi di dettaglio dei mercati italiani a termine disponibili – costituisca pragmaticamente un primo passo nella direzione desiderata.

- b) Innalzare il livello dei prezzi regolati sino alla copertura dei costi del servizio fornito da un soggetto nuovo entrante efficiente, che inevitabilmente non ha le economie di scala di un incumbent ed è caratterizzato costi unitari più elevati. In quest'ottica il recente intervento finalizzato con Delibera 659/2015 che ha portato dal 1 gennaio di quest'anno le componenti PCV a copertura dei costi di commercializzazione al dettaglio da 30 €/cliente/anno a 54,87€/cliente/anno per il settore domestico e da 74,5 €/cliente/anno a 115,87 €/cliente/anno per la BT altri usi ha costituito un passo molto importante, ma ancora non sufficiente.

OMISSIS

orario dei prelievi è previsto, per quanto riguarda i clienti interessati dalla riforma, solo per i clienti BT con potenza superiore a 55 kW. I dati, peraltro, sono trasmessi al venditore con cadenza mensile.

OMISSIS

I valori sopra citati evidenziano l'impossibilità, o l'estrema difficoltà ad operare sul segmento residenziale ed a "competere" con i prezzi di Maggior tutela, da parte di operatori di medie dimensioni, difficoltà tanto maggiore al decrescere della scala dei clienti serviti.

2. La Tutela Simile

Con riferimento al meccanismo di **Tutela Simile** proposto da AEEGSI - che di fatto aggiunge un terzo mercato ai due già esistenti, mercato libero e Maggior tutela - sono opportune alcune riflessioni circa le condizioni sia economiche che contrattuali delineate, nonché alcune realistiche considerazioni circa l'efficacia del meccanismo proposto, la sua comprensibilità da parte del cliente finale e, non ultimo, circa l'effetto combinato dello strumento con l'attuale impostazione del ddl Concorrenza.

Le condizioni economiche proposte da AEEGSI presentano più di un profilo di criticità:

- in primo luogo, una struttura di offerta "a sconto" (€/cliente/anno) sui prezzi del servizio di Maggior tutela riformato è di per sé di difficile praticabilità per soggetti nuovi entranti a meno di un significativo incremento della PCV, per le considerazioni già trattate al paragrafo precedente;
- qualora tale incremento non avesse luogo, la partecipazione di soggetti nuovi entranti risulterebbe pregiudicata

- per favorire l'accesso alla fornitura di questo tipo di servizio da parte di nuovi fornitori e, contestualmente, promuovere il passaggio dei clienti dal servizio di Maggior Tutela alla Tutela Simile sarebbe auspicabile che:
 - lo sconto applicato al cliente finale in Tutela Simile venisse uniformemente determinato direttamente dall'Autorità a parità di valore di PCV per tutti gli operatori
 - per gli operatori non integrati (vale a dire che non operano già sul mercato di Maggior Tutela e che, pertanto, non godono delle relative economie di scala) fosse individuato un meccanismo di reintegro dello sconto applicato, con onere a carico dei clienti della Maggior Tutela;
- infine, non si considera percorribile quanto proposto con riferimento al ruolo degli aggregatori, laddove AEEGSI ne propone una regolazione che prevede a carico del fornitore non solo il riconoscimento di uno sconto addizionale ai clienti che accedano alla Tutela Simile attraverso tale figura, ma anche la copertura dei costi dell'aggregatore stesso. Al di là della concreta praticabilità economica di tali condizioni, non si ritiene in principio opportuna l'istituzionalizzazione di tali figure di intermediazione: se l'acquisizione di clienti attraverso aggregatori comporta costi significativamente inferiori sarà lo stesso mercato a favorirne lo sviluppo (in quest'ottica alcune esperienze di *switching* collettivo si sono già spontaneamente registrate sia all'estero che in Italia).

Per quanto concerne le condizioni contrattuali proposte da AEEGSI:

- nella misura in cui il servizio di Tutela Simile deve avvicinarsi alle condizioni praticate sul libero mercato, non si condividono l'adozione di condizioni contrattuali standard né il divieto di offrire servizi aggiuntivi. Nel mercato libero, infatti, è proprio sulla definizione delle condizioni contrattuali e sull'offerta di servizi a valore aggiunto che si gioca la concorrenza tra operatori: in quest'ottica si considera impropria la standardizzazione dei contratti nel servizio di tutela simile, così come del tutto inopportuna sul mercato libero;
- in particolare si considera negativamente l'adozione in tutela simile di standard contrattuali oggi già previsti per il servizio di Maggior tutela e non per il mercato libero (il riferimento è in particolare a quanto proposto per l'emissione della bolletta, le modalità di pagamento ed il deposito cauzionale). Infatti, mentre le società verticalmente integrate che già operano nel servizio di Maggior tutela hanno già implementato nei propri sistemi tali clausole, per chi opera sul mercato libero l'adeguamento a tali condizioni comporterebbe costi informativi elevati a fronte di

un utilizzo circoscritto ad un solo anno di vita di Tutela simile. Il vantaggio competitivo a favore degli incumbent, anche in termini di entità dello sconto praticabile rispetto alle condizioni del servizio di Maggior tutela, sarebbe del tutto evidente;

- è doverosa un'ulteriore considerazione circa la tipologia di consumatori che potenzialmente potranno aderire alla Tutela simile che, per il carattere informatico dell'impianto, è per definizione rivolta a clienti non solo orientati ad uscire dal mercato di Maggior Tutela, ma che abitualmente ricorrono al web. Questo segmento di clientela è già sufficientemente abile nel confrontare offerte sul mercato libero e non necessita di ulteriori strumenti di accompagnamento, né tantomeno di ulteriori omologazioni delle proposte contrattuali;
- si precisa, inoltre, che il rimando al sito web del venditore deve collegare direttamente il cliente ad una pagina esclusivamente dedicata all'offerta di Tutela Simile che non permetta la visualizzazione di altre offerte del venditore sul mercato libero. Né, in alcuna successiva fase di sottoscrizione dell'offerta, dev'essere data al venditore la possibilità di promuovere altre offerte presenti sul proprio portafoglio del Mercato Libero.

Circa l'efficacia e la comprensibilità per il consumatore finale del meccanismo di tutela simile proposto:

- l'impianto informatico della misura di per sé limita il segmento di mercato interessato ad una quota parte dei clienti interessati ad uscire dal servizio di maggior tutela e che abitualmente operano via web (indicativamente, se su base annua negli anni più recenti il numero di *switch* tra mercato tutelato e mercato libero si aggira intorno 1,2 mln di clienti annui, ipotizzando un 25% di clienti informaticamente evoluti², si ottiene un segmento di circa 300.000 clienti potenzialmente interessati a lasciare il servizio di Maggior tutela per un'offerta web);
- il servizio di Tutela Simile si troverebbe tuttavia a competere con tutte le altre offerte presenti sul mercato libero e con i comparatori già ben presenti ed attivi;
- il numero di adesioni al servizio di Tutela simile potrebbe aggirarsi intorno alle decine (difficilmente alle centinaia) di migliaia di clienti con un costo per il sistema che si ritiene eccessivo rispetto ai benefici attesi;

² Il dato indicativamente rappresenta la quota parte di clienti annui acquisiti via web da operatori che operino in modo rilevante tramite questo canale.

- il tasso di successo delle adesioni al servizio di Tutela simile potrebbe forse essere incrementato attraverso un massivo meccanismo di pubblicizzazione, che verrebbe tuttavia a sovrapporsi alle necessarie campagne di comunicazione istituzionale circa la fine della tutela di prezzo al 1 gennaio 2018. Il rischio di ingenerare confusione nel consumatore finale è elevato per via della presenza di un mercato ibrido a durata temporalmente limitata, al termine del quale si potrebbe concretamente manifestare il rischio di rientro nel servizio di Maggior Tutela divenuto servizio universale;
- la necessità di un'adeguata informativa istituzionale al consumatore non è stata trattata da AEEGSI nel documento di consultazione in analisi. Si ritiene tuttavia essenziale un'adeguata, estesa e tempestiva informazione istituzionale circa le importanti evoluzioni in essere, al fine di garantire il buon fine del processo di transizione in corso, rassicurando il consumatore finale e favorendone l'accesso al mercato libero. Occorre pertanto sia sin d'ora promossa una concreta riflessione circa i contenuti, le responsabilità, i canali ed i fondi necessari per una **campagna di comunicazione** di tale rilevanza e portata. In questo contesto si ritiene le **associazioni dei consumatori** possano assumere un ruolo di rilievo.

Con riferimento ai criteri di selezione dei possibili fornitori del servizio di Tutela simile:

- si continua a ritenere necessario che tra i requisiti di partecipazione vi debba essere la piena implementazione da parte dei venditori della imprese verticalmente integrate degli obblighi previsti dalla delibera 296/2015/R/com in materia di separazione della politica di comunicazione e di marchio dalle imprese di distribuzione rispetto alle imprese di vendita e anche tra vendita nel mercato libero e servizio di maggior tutela;
- relativamente al numero minimo di clienti necessario per accedere all'erogazione della Tutela Simile si reputa preferibile una soglia di clienti serviti pari ad almeno 100.000. L'ammissione al processo di selezione di aziende non strutturate per gestire un numero significativo di clienti, potrebbe essere nociva per lo sviluppo del mercato. È di fondamentale importanza, che questo meccanismo transitorio di accompagnamento verso il Mercato Libero, non presenti elementi di criticità tali da minare la fiducia del cliente nel mercato e nelle istituzioni che del corretto funzionamento del mercato si fanno garanti;
- si considera, invece, ragionevole che i requisiti di natura operativa vengano eliminati poiché soggetti a diversi fattori non sempre prevedibili. Si pensi ad esempio alle fluttuazioni che l'indice di reclusività potrà subire alla luce

dell'imminente fatturazione del Canone Rai. Non si ritiene, pertanto, che un tale parametro possa essere considerato tra i fattori determinanti a decidere l'accesso al servizio.

Circa la compatibilità con il ddl Concorrenza attualmente all'esame del Parlamento, la Tutela Simile in base al modello proposto non sembrerebbe pienamente allineata con gli indirizzi che vanno delineandosi nei recenti passaggi parlamentari al fine di favorire la piena apertura del mercato al 2018. In particolare, la Tutela Simile viene proposta come strumento per avvicinare il cliente finale al mercato libero, ma come già detto, non sono condivisibili l'adozione di condizioni contrattuali standard e il divieto di offrire servizi aggiuntivi. L'offerta di servizi aggiuntivi costituisce, infatti, un elemento fondamentale dello sviluppo del mercato libero, in grado di favorire una efficace competizione tra le diverse offerte - non solo di prezzo - volte a soddisfare in modo sempre più adeguato le aspettative dei clienti.

La standardizzazione delle condizioni di fornitura impedirebbe di fatto al cliente di operare una scelta basata sui suoi bisogni energetici e limiterebbe fortemente lo sviluppo della consapevolezza negli stessi clienti finali rispetto ai propri consumi ed alla capacità di indirizzare lo sviluppo di nuove tecnologie sul mercato.

In aggiunta, in base alla configurazione del testo attuale del ddl Concorrenza, è previsto che a decorrere dal 2017 *"i clienti finali devono ricevere adeguata informativa da ciascun fornitore in relazione al superamento della tutela"*, in base alle modalità indicate dall'AEEGSI che *"garantisce la pubblicizzazione e la diffusione delle informazioni in merito alla piena apertura del mercato e alle condizioni di svolgimento dei servizi"*³, per informare correttamente il consumatore sulle conseguenze della piena apertura del mercato. Si ritiene che tali campagne di comunicazione svolte in contemporanea con quelle della tutela simile possa creare confusione al cliente finale.

3. Come garantire un efficace processo di superamento del regime di tutela di prezzo?

Seppure l'iter di approvazione del DdL Concorrenza non sia ancora giunto al termine, pare ragionevole confidare nel fatto che il servizio di Maggior tutela del mercato elettrico (che ad oggi garantisce a clienti domestici e PMI continuità di fornitura e tutela di prezzo) possa cessare dal 1 gennaio 2018.

Si ritiene quindi opportuno identificare le misure con cui sarà garantita dal 1 gennaio 2018 continuità del servizio – attraverso un servizio di salvaguardia che garantisca un

³ AS 2085, articolo 30 e articolo 32.

“servizio universale”, nell’accezione direttiva 2009/72/CE, ai clienti attualmente serviti in maggior tutela e che nel frattempo non avranno individuato un fornitore sul mercato libero (“clienti inerti”) e ai clienti che si trovino temporaneamente senza fornitore per cause indipendenti dalla propria volontà.

Lo schema di Decreto attualmente in esame da parte della Commissione Industria del Senato, seppure non necessariamente definitivo nella propria formulazione, già riporta una chiara indicazione circa le misure da adottarsi per assicurare la continuità del servizio⁴ dal 2018. Al momento, prevede, infatti, che l’Autorità adotti disposizioni per assicurare il servizio di salvaguardia, “attraverso procedure concorsuali per aree territoriali e a condizioni che incentivino il passaggio al mercato libero”.

La declinazione operativa di tali principi attraverso un appropriato design di procedure che riguarderanno, presumibilmente, una mole imponente di clienti di piccole dimensioni è tutt’altro che scontata, merita accurati approfondimenti e un adeguato processo consultivo, nonché necessita di tempi appropriati di implementazione.

Si rende quindi **necessario ed urgente** da parte di AEEGSI **un documento consultivo di orientamento** che, alla luce del quadro normativo vigente ed in itinere a livello europeo e nazionale, del livello di concorrenzialità attuale e prospettico dei segmenti di mercato interessati, nonché di un benchmark delle principali esperienze estere in essere o allo studio delinei nel concreto le **differenti opzioni implementative percorribili per garantire il servizio universale post 2018**.

4. Conclusioni

In conclusione Edison ritiene prioritari:

⁴ L’articolo prevede che AEEGSI adotti disposizioni per assicurare un servizio di Salvaguardia per tutti i clienti domestici e pmi che al 1 gennaio 2018 non avessero ancora scelto un fornitore sul libero o fossero rimasti senza venditore.

Fatto salvo quanto previsto dagli articoli 28, 30 e 31 della presente legge, a decorrere dal 1° gennaio 2018, il comma 2 dell’articolo 35 del decreto legislativo 1° giugno 2011, n. 93, è abrogato. L’Autorità per l’energia elettrica, il gas e il sistema idrico disciplina le misure volte a garantire la fornitura del servizio universale adotta disposizioni per assicurare, dalla medesima data di cui al comma 1 (e cioè il 1 gennaio 2018), il servizio di salvaguardia ai clienti finali domestici e le imprese connesse in bassa tensione con meno di 50 dipendenti e un fatturato annuo non superiore ai 10 milioni di euro senza fornitore di energia elettrica o che non abbiano scelto il proprio fornitore, attraverso procedure concorsuali per aree territoriali e a condizioni che incentivino il passaggio al mercato libero».

- l'avvio di una riflessione condivisa circa le modalità di garanzia della continuità di fornitura all'atto della rimozione del servizio di Maggior Tutela (1 gennaio 2018);
- un'adeguata informativa istituzionale anche per il tramite delle AACC e da lanciare non appena il quadro normativo sarà sufficientemente definito, circa gli importanti cambiamenti in corso e l'opportunità per il consumatore di affacciarsi attivamente al mercato libero cercando un nuovo fornitore.

Con riferimento alle proposte in consultazione da AEEGSI per il transitorio Edison:

- ritiene necessario siano, già nel 2016, riformate le condizioni economiche del servizio di Maggior tutela, innalzando il livello dei prezzi regolati sino alla copertura dei costi del servizio offerto da un soggetto nuovo entrante di medie dimensioni e, comunque, favorendo l'accesso alla fornitura del servizio di Tutela Simile da parte di soggetti nuovi entranti;
- sia valutata con cautela l'adozione di un servizio di Tutela Simile coerentemente con le criticità di seguito evidenziate:
 - i. la struttura e le caratteristiche dell'impianto proposto rischiano di generare costi non necessari per il sistema e disorientamento per il cliente finale che non capirebbe perché fra i due mercati già esistenti se ne sia frapposto un terzo;
 - ii. la modalità di adesione web consentirebbe l'accesso al servizio solamente a clienti che abitualmente utilizzano il web che già hanno propensione e maggiore capacità ad orientarsi fra le offerte del Mercato Libero che peraltro già presenta sconti rispetto al mercato tutelato;
 - iii. le condizioni contrattuali abbinate a tale servizio sono molto simili a quelle del Mercato Tutelato. La continua forzata assistenza del cliente nella definizione di condizioni contrattuali omologate non agevola la capacitazione del cliente nei confronti del Mercato Libero e non favorisce lo sviluppo di servizi a valore aggiunto. È, dunque, necessario sia evitata l'imposizione di standard contrattuali oggi vigenti nel servizio di Maggior tutela (emissione della bolletta, modalità di pagamento e deposito cauzionale);
 - iv. il ruolo degli intermediari/aggregatori rappresenterebbe un ulteriore onere e istituzionalizzerebbe una figura che per definizione ha la sua



massima espressione nella contrattazione di offerte e sconti vantaggiosi nel mercato libero.