



MET ENERGIA ITALIA

Contributi per la regolazione del mercato

23 Novembre 2023, Milano

An aerial photograph of a coastline with white-capped waves crashing against a dark, rocky shore. The image is partially obscured by a large, teal-colored geometric shape that forms a triangle pointing upwards from the bottom left towards the center of the slide.

IMPLEMENTING
INNOVATION
IN EUROPEAN ENERGY MARKETS

Con il presente documento si intende fornire **un contributo costruttivo** alla regolazione volto a migliorare l'attività di vendita di energia e gas e la qualità del servizio al cliente finale.

Il perimetro di riferimento è pertanto quello dell'Obiettivo OS.23 individuato nel «Quadro Strategico 22-25» di ARERA OS.23 Promuovere un funzionamento efficiente e partecipato dei mercati retail

A tal fine sono state individuate alcune problematiche riscontrate nell'esercizio della vendita di gas e energia ai clienti finali. Per ogni problematica viene proposta una soluzione regolatoria migliorativa.

MET, grazie alla sua presenza in 14 stati europei, è inoltre disponibile ad offrire una visione comparata suggerendo best practices regolatorie di altri stati attingendo dal confronto con le società del gruppo.

INDICE

1) **Presentazione gruppo MET**

2) **Spunti per la regolazione del mercato:**

- **Morosità**
- **Vulture e Cmor**
- **Contestazioni cliente/Distributore**
- **Penali e recesso**
- **Comunità energetiche**
- **Sospensione pagamenti eventi
emergenziali**

1) II GRUPPO MET



IL GRUPPO MET- UNA POSIZIONE RILEVANTE IN EUROPA

Chi siamo

- Multi-commodity energy company
- Fondata nel 2007 in Ungheria, spin-off di MOL
- Sede centrale a Zug (Svizzera)
- Attività nei mercati gas, power e oil, nel trading, nella vendita oltre che nella gestione di asset energetici

SHAREHOLDERS

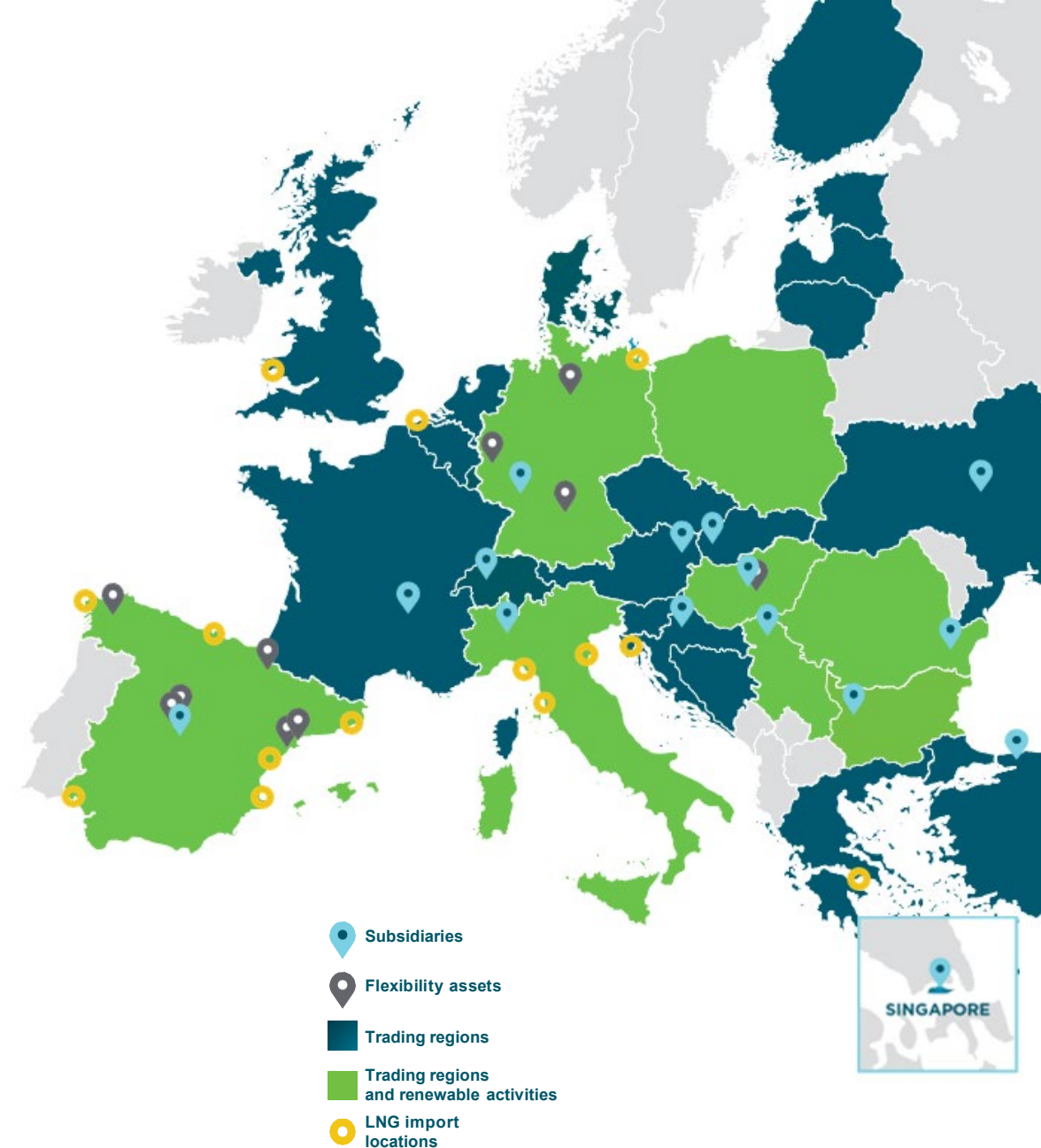
90% MET Management
10% 10% Keppel Corporation *

* Quotata sul listino di Singapore

15 Subsidiaries

30 Mercati Gas in cui siamo presenti

22 International trading hubs





CHI È MET GROUP

Sostenibilità e responsabilità sono valori centrali nel nostro modello di crescita

- Rispetto delle normative ambientali più restrittive
- Investimenti crescenti nelle fonti rinnovabili
- **MIND THE FYOUTURE** è un grande progetto di CSR che coinvolge tutte le nostre operations e i nostri stakeholders

MIND THE
FYOUTURE



Renewable Assets



PEPO Energy
Biomass Power Plant



MET Kavarna Wind Park
MET Suvorovo Wind Park



MET Buzsák Solar Park
MET Dunai Solar Park
MET Gerjen Solar Park
MET Kabai Solar Park
MET Söjtör Solar Park
Tázlár Solar Park



MET: UNA STORIA DI PROFITTI E SUCCESSI

2007

Costituzione del Gruppo MET (controllata al 100% da MOL) per la commercializzazione di gas naturale in Europa Centrale

2007-2012

Il Gruppo MET diventa un key-player nel mercato del gas naturale nell'Europa Continentale

2014

Acquisto da GDF Suez della più grande centrale a gas presente in Ungheria

2015

Nascita di E2, joint venture tra MET e Magyar Telekom (controllata da Deutsche Telekom) per fornire servizi gas ed energetici

2016

Acquisto del business di Repower in Romania e costituzione di MET Spagna

2017

2017 Costituzione di MET Energia Italia e di MET Bulgaria

2018

Acquisto di Tigaz, la più grande rete di distribuzione gas ungherese, da ENI

2018

Management Buy Out

2019

Acquisto di 20% del MET Group da parte di Keppel Corporation

2020

Acquisto del parco eolico Black Sea da 42 MW e JV in Serbia per la creazione del Parco Eolico di Plandiste da 102 MW

2020

Costituzione di MET Germania

2021

Cessione della partecipazione in Tigaz e acquisto del parco Eolico di Buzsak da 77 MW in Ungheria

2022

MET porta il suo portafoglio totale green a una capacità installata di 714 MWp con l'acquisizione di 6 progetti in Italia e Spagna



Natural gas



Power



LNG



Power generation



Parchi eolici e fotovoltaici



Gas distribution



Gas storage



Energy efficiency

Asset management



Focus su attività di gestione e operation di asset di generazione convenzionale, rinnovabili e infrastrutturali.

Attività

- Power generation con impianti propri alimentati a gas
- Gestione VPP nell'ambito di un portafoglio decentralizzato e rinnovabile
- Significativo portafoglio power rinnovabile in sviluppo in Europa con l'obiettivo di gestire 500 MW di capacità rinnovabile in Europa entro il 2023, e di raggiungere un portafoglio superiore a 2,000 MW entro il 2026
- Attività di stoccaggio e distribuzione gas

EU Sales



Crescita e consolidamento del portafoglio clienti

Attività

- Attività di vendita (power e gas naturale) a clienti finali: large, PA, PMI e residenziali
- Integrazione della liquidità del gas naturale in Europa grazie ad un network di pipeline e attività di stoccaggio
- Significativa market share raggiunta in Europa centro-orientale; importante focus di crescita in Europa meridionale ed occidentale

Trading & Wholesale



Trading floor integrato e centralizzato, con attività di portfolio supply, oltre che di strutturazione, ottimizzazione e risk management delle posizioni. MET, inoltre, dispone di attività di trading proprietarie nei mercati in cui opera.

Attività

- Primaria interfaccia di mercato per tutte le subsidiary
- Liquidity provider nei principali mercati gas europei
- Gestione e ottimizzazione dei flussi di commodity cross-border
- Ottimizzazione degli asset

Commodity	Descrizione
 Natural Gas	<ul style="list-style-type: none"> Oltre 15 anni di track-record nell'implementazione di un approccio innovativo nei mercati gas europei (MET attualmente presente in 30 paesi) Disponibilità di capacità di trasporto short e long-term e di capacità di stoccaggio – significative possibilità di ottimizzazione Perfetto mix tra attività di trading in Europa occidentale e significative posizioni di vendita in Europa centro – orientale
 Power	<ul style="list-style-type: none"> Sinergie cross commodity e strutture innovative nel mercato power europeo MET controlla il più grande impianto termoelettrico in Ungheria e sta sviluppando un significativo portafoglio di impianti rinnovabili, localizzati principalmente nell'area dell'ex Europa orientale Licenza di trading power in: Ungheria, Serbia, Croazia, Romania, Slovacchia, Bulgaria, Austria, Italia, Germania
 LNG	<ul style="list-style-type: none"> Posizione corta sul mercato LNG, risultante dal portafoglio downstream europeo Strategia di crescita nel mercato del Mediterraneo, come base per la futura strategia globale nel LNG Team dedicato con oltre 13 anni di esperienza nel trading di LNG

La posizione di MET nella catena del valore



- 1** Forte posizione di mercato multi commodity
- 2** Team di oltre 800 professionals
- 3** Accesso privilegiato ai mercati finanziari europei
- 4** Capacità consolidate di trading e risk management





COMPANY HIGHLIGHTS



Maggiore impianto termoelettrico in Ungheria



Significativo accesso al finanziamento, attraverso un pool di istituti di credito internazionali, per una linea di credito complessiva di EUR 1.400 mln



Fornitura a più di 50.000 punti di riconsegna



Capacità installata da fonti rinnovabili del Gruppo



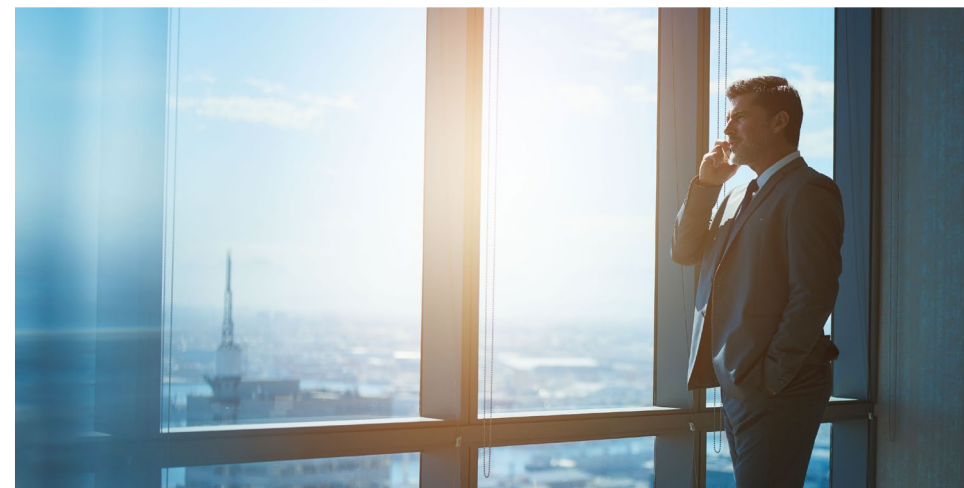
Volume gas scambiato nel 2022



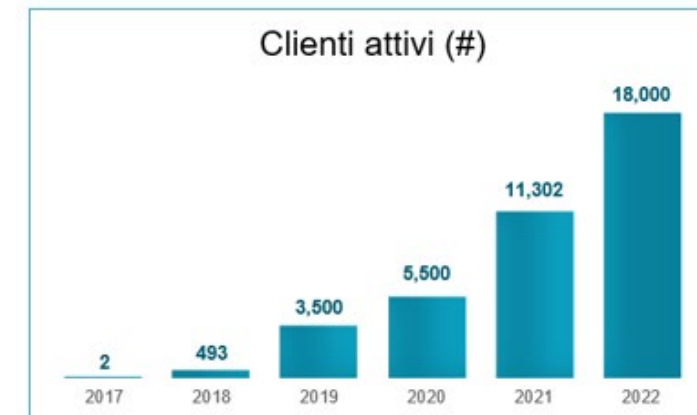
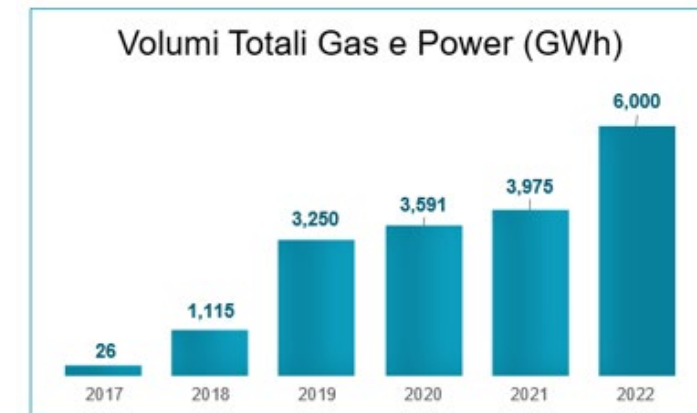
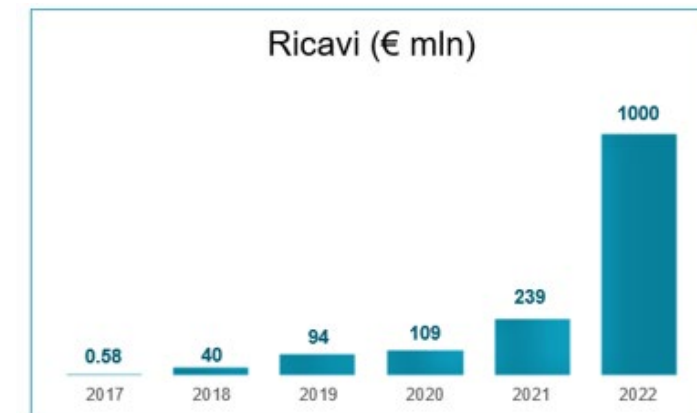
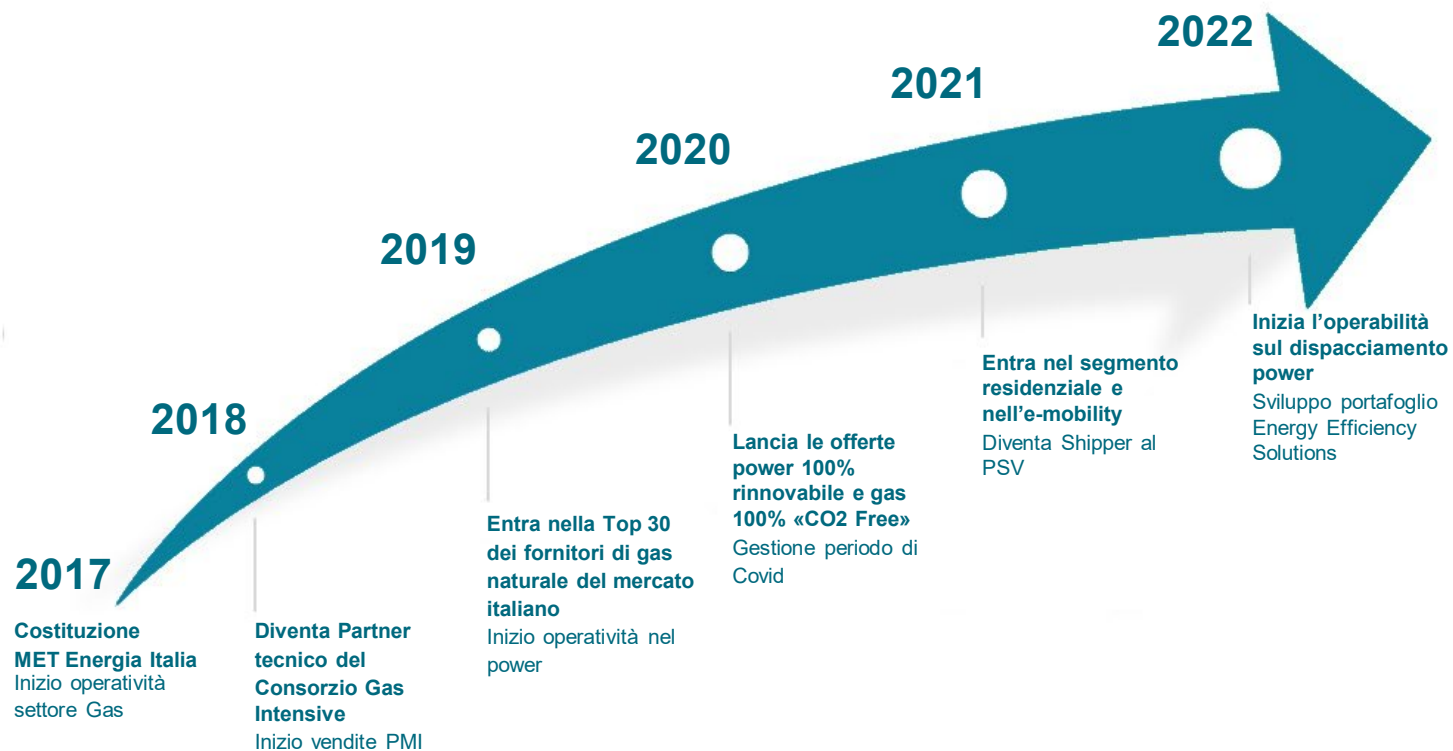
Presenza sui maggiori hub di trading



EUR 41,5 miliardi fatturato consolidato nel 2022



IMPLEMENTING
INNOVATION
IN EUROPEAN ENERGY MARKETS



Obiettivi	Come realizzarli
<p>Sviluppo Segmento Large Corporate Target 1 Mld di m3 >> 2025</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacità di sfruttare un mix di fonti di approvvigionamento ampio e flessibile • Disponibilità di un portafoglio prodotti ampio, innovativo e customizzabile • Profonda conoscenza dei mercati energetici e team commerciale esperto ed efficace nel cogliere opportunità di mercato • Ampia capacità finanziaria e solidità patrimoniale • Partnership nell'ambito dell'Efficienza Energetica e della generazione distribuita • Gestione flessibile e portfolio management (shipper al PSV dal 01/03/2021)
<p>Sviluppo Segmento PMI Target 15.000 clienti e 25.000 PODs >> 2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Struttura commerciale dedicata, sviluppo reti commerciali • Alta qualità del servizio (customer care, fatturazione, operations), grazie agli investimenti fatti nei sistemi CRM e ETRM • Disponibilità di un portafoglio prodotti competitivo e 100% green • MET Brand Awareness Project
<p>Sviluppo Segmento Residenziale Target 20.000 clienti e 30.000 PODs >> 2024</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Struttura commerciale dedicata, sviluppo reti commerciali e digital sales • Alta qualità del servizio (customer care, fatturazione, operations), grazie agli investimenti fatti nei sistemi CRM e ETRM • MET Brand Awareness Project • Convenzione offerte power e gas per dipendenti aziende clienti
<p>Partnerships e M&A con focus su Asset / Rinnovabili</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Partner tecnico del consorzio Gas Intensive a partire da Gennaio 2018 • Partnership con operatori nel business dell'Efficienza Energetica • Continua ricerca ed analisi di opportunità M&A sul mercato con focus su Società di Vendita/ Gas Asset / Rinnovabili

I NOSTRI PROGETTI



Colonnine di ricarica

- Colonnine di ricarica per auto elettriche, modelli I-ON 11KW / I-ON 22KW, prodotte da GEWISS S.p.A. e distribuite da Sofisolar S.r.l.
- Pagamenti rateali fino a 36 mesi senza anticipo se associati ad una fornitura di gas o power
- Semplice da installare, adattabile a qualsiasi tipologia di parcheggio

Pannelli solari

- Soluzioni tailor made per grandi impianti industriali
 - In partnership con diverse società attive nell'efficienza energetica
- Soluzioni standard per clienti residenziali:
 - Impianto ultima generazione
 - Installazione chiavi in mano
 - Opzione 24 mesi Tasso Zero



I VALORI CHIAVE

CHE SOSTENIAMO

“Capacità nell’analizzare ed interpretare i **BISOGNI DEI CLIENTI**”

“Grande **LAVORO DI SQUADRA** orientato al **RAGGIUNGIMENTO DELL’OBIETTIVO**”

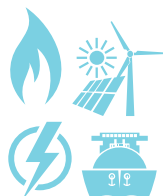
“Capacità di **USCIRE FUORI DAGLI SCHEMI**”

“**FLESSIBILITA’** nell’adattarsi alle richieste del cliente”

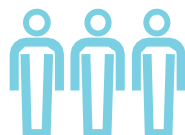
“Passione per l’**INNOVAZIONE** e l’**ECCELLENZA**”

LA NOSTRA FORZA

LA TUA ENERGIA



**FORTE POSIZIONE
DI MERCATO**
Multi-commodities



**800 +
PROFESSIONISTI**
Altamente qualificati



**SOLIDITA’
FINANZIARIA**



**TRADING &
RISK MANAGEMENT**
Skills

2) SPUNTI PER LA REGOLAZIONE DEL MERCATO

La legge di bilancio 2020 ha modificato il processo di recupero del credito prevedendo l'uso di «raccomandata con avviso di ricevimento» per l'invio delle costituzioni in mora e un preavviso di 40 giorni dal «ricevimento» prima di poter esercitare la sospensione della fornitura. Tale nuova modalità di sollecito ha sostituito la precedente stabilita da ARERA nel TIMOE e TIMG che indicava tempi e modalità più efficienti e diversificati a seconda della tipologia del cliente.

Lo squilibrio a danno del veditore

L'esperienza di questi tre anni ha fatto emergere i forti limiti della nuova disciplina rispetto alla previgente regolazione ARERA:

- non distingue clienti meritevoli di tutela e clienti non meritevoli di tutela;
- si applica indistintamente a persone fisiche, PMI e grandi aziende.
- introduce tempi di preavviso completamente sbilanciati rispetto ad un tipo di fornitura che già per sua natura genera un'esposizione a carico del venditore.



Considerando che le fatture vengono emesse il mese successivo rispetto al mese di consumo e che per avviare le azioni di recupero è necessario maturare più di una mensilità media di fornitura di fatto la costituzione in mora viene inviata all'M3. Il preavviso di 40 giorni porta la possibilità di esercitare le ordinarie e minime azioni di recupero credito non prima dell' M6 quando **il venditore quindi ha già 6 mesi di fornitura di esposizione**. L'onere di tracciare la ricevuta di ritorno aggrava ulteriormente la tempistica soprattutto in caso di **mancato ritiro della raccomandata o di cliente irreperibile**.

Il venditore risulta pertanto inibito nei suoi più elementari strumenti di tutela in violazione del principio civilistico «*inadimplenti non est adimplendum*» (art.1460 cc «*Nei contratti a prestazioni corrispettive ciascun contraente può rifiutarsi di adempiere alla sua obbligazione se l'altro non adempie*»)

GLI EFFETTI DELL'ESPOSIZIONE FINANZIARIA

Il sistema attuale è quindi gravemente sbilanciato a carico del venditore. Quella che può sembrare una tutela a favore del cliente in realtà nei fatti genera **aggravio a carico dei clienti buoni pagatori e un benefici per i clienti cattivi pagatori.**

L' esposizione finanziaria del venditore genera infatti i seguenti effetti:

- viene prezzata in fase di definizione dei prezzi e si concretizza in un maggiore costo a carico dei clienti finali.
- genera un rischio a monte sulla filiera che viene gestito con maggiori garanzie richieste da distributori, trasportatori e Dogane. Le maggiori garanzie comportano maggiori oneri finanziari che gravano sui bilanci delle società di vendita e quindi in ultima analisi generano maggiori prezzi a carico dei clienti.
- genera una barriera all'ingresso del mercato e livelli di competitività non equa laddove altri operatori, in taluni casi beneficiando di asset di servizi pubblici del gruppo, godono di maggiore affidabilità.
- il default degli operatori, spesso stretti in questa morsa finanziaria, si concretizza in un maggior costo a carico dei clienti finali in quanto le insolvenze derivanti dal default di un operatore vengono socializzate ricadendo quindi sui clienti finali.
- La maggiore esposizione porta ad un innalzamento proporzionale delle soglie di credit check e di conseguenza i consumatori ricevono **un minor numero di offerte** a discapito della concorrenza e del prezzo finale.

In conclusione il nuovo processo di recupero genera maggiori oneri finanziari e una rischiosità sulla filiera che si scarica sui prezzi dei clienti. Una maggiorazione del prezzo che va a scapito dei molti clienti buoni pagatori.

La possibilità di agire in modo più tempestivo nei confronti dei cattivi pagatori porterebbe a un beneficio economico a favore di clienti buoni pagatori

LA PROPOSTA

Il ripristino di una procedura efficiente che riduce l'esposizione delle società di vendita comporta un beneficio su tutta la filiera e in ultima analisi una **riduzione dei prezzi al cliente finale**. Si auspica quindi il ripristino di una procedura che sappia equamente tutelare le situazioni meritevoli ma al contempo colpire tempestivamente situazioni di inadempimento.

Per questi motivi proponiamo:

- di circoscrivere i tempi e le modalità di costituzione in mora introdotti dalla Legge di bilancio 2020 ai **soliti clienti vulnerabili** per il settore gas e energia in virtù delle caratteristiche tecniche tipiche di questo settore diversamente dagli altri richiamati dalla norma (reti televisive, telefonia, altri servizi pubblici);
- di **ripristinare la previgente regolazione** TIMOE e TIMG per i clienti non vulnerabili;
- Di **ripristinare la casistica del cliente recidivo** estendendola al cliente per il quale risultano sospensioni plurime negli ultimi 6 mesi anche con precedenti venditori;
- di **eliminare le procedure di ulteriore preavviso** previsto nei casi di interruzione della fornitura e cessazione amministrativa anticipando tali informazioni già alla costituzione in mora;
- Di consentire che cliente e venditore possano liberamente concordare **deroghe ai tempi di preavviso** previsti dalla regolazione a fronte di un beneficio economico di prezzo.
- Eliminare l'onere di tracciare la ricezione e chiarire i casi dei clienti «irreperibili».

2. VOLTURA E CMOR

LA PROBLEMATICAZIONE

La voltura e lo switch con voltura si prestano a utilizzi impropri da parte dei clienti finali.

I cambi di intestazione in capo a un familiare o un convivente in caso di cliente domestico o di una società del gruppo in caso persone giuridiche possono essere eseguiti anche con il solo fine di:

- Eludere i pagamenti e il rischio di sospensione della fornitura;
- Evitare l'addebito cmor;
- Liberarsi da un contratto a prezzo sconveniente.

LA PROPOSTA

- estendere il meccanismo cmor anche ai casi di voltura incentrando il cmor non sul doppio abbinamento codice fiscale/pod ma anche solo sul pod o solo sul cf in modo tale che il sistema abbia sempre un soggetto in fornitura su cui rivalersi. Si demanda all'autonomia tra privati (subentrante/subentrato) l'accordo sulla ripartizione dello stesso.
- Semplificazione dei processi cmor: attualmente il sistema è estremamente complesso e lungo. Questo rende complesso l'utilizzo da parte degli operatori in piena compliance e può generare problematiche che ricadono sui clienti. In particolare un tempestivo accredito dell'indennizzo a favore del venditore uscente eviterebbe duplicazioni nelle azioni di recupero.

3. CONTESTAZIONI CLIENTE/DISTRIBUTORE

LA PROBLEMATICAZIONE

Nei casi di contestazione che riguardano il rapporto tra cliente e distributore la società di vendita si trova a svolgere un ruolo passante ma gravato dal rischio di insoluto e dai tempi di risposta del distributore.

E' il caso, ad esempio, delle contestazioni che riguardano letture, ricostruzioni consumi, correttore k. Tali ricalcoli possono generare riaddebiti improvvisi anche per centinaia di migliaia di euro.

In questi casi il cliente sospende i pagamenti con il venditore in attesa di chiarire la vicenda con il distributore avviando un percorso che spesso innesca contenzioso legale o procedure di reclamo di fronte all'Autorità.

Ulteriori lungaggini sono dovute alla non tempestività del distributore a fornire i chiarimenti o eseguire le verifiche richieste dal cliente. Si riscontra che spesso il cliente per ottenere i chiarimenti dai distributori utilizza impropriamente la procedura di conciliazione, procedura che dovrebbe invece intervenire ad un secondo livello.

LA PROPOSTA

Per garantire una puntualità e tempestività nella risposta dei distributori si propone, nei casi di contestazioni che riguardano esclusivamente il servizio di trasporto, di:

- responsabilizzare maggiormente il distributore con indennizzi rilevanti per ritardi nei tempi di risposta e proporzionali al valore della pratica.
- sterilizzare l'impatto sul venditore ammettendo la sospensione dei pagamenti dovuti dal venditore al distributore, trasporto e accise fino alla definizione della contestazione.

4) PENALI E RECESSO

LA PROBLEMATICATA

Le offerte a prezzo fisso costituiscono un valore aggiunto del mercato libero. I dati del monitoraggio retail indicano inoltre che si tratta della soluzione maggiormente apprezzata dai clienti finali: statisticamente scelto da 2/3 dei clienti (fonte monitoraggio retail ARERA). Il prezzo fisso offerto dal mercato libero ha consentito a molti clienti di mettersi al riparo dagli aumenti della crisi energetica del 21/22.

Tuttavia ad esclusione delle grandi aziende resta fermo il diritto di recesso senza penali del cliente con preavviso di un mese e l'attesa evoluzione regolatoria al recesso in 24h.

Nei casi di recesso da un contratto a prezzo fisso si genera un costo a carico della società di vendita che si è adeguatamente coperta per garantire il prezzo al cliente finale senza avere la possibilità di rivalersi sul cliente. La recente delibera 250/2023/R/COM ha ammesso il meccanismo di rivalsa sul cliente con una penale in caso di recesso con riferimento ai soli clienti di energia elettrica.

LA PROPOSTA

Si richiede di chiarire che il meccanismo si applica anche alle forniture di gas.
Riguardo al metodo di calcolo si propone una semplificazione nel meccanismo di calcolo

5) COMUNITÀ ENERGETICHE

LA PROBLEMATICAZIONE

La normativa prevede l'**esclusione delle società di vendita di energia e delle grandi aziende dalle CER.**

Le società di vendita di energia sono viste come un soggetto concorrente alle CER, che può compromettere il carattere spontaneo, collettivo di partecipazione e di condivisione delle CER.

Le società di vendita sono escluse dalla governance e controllo delle CER, elemento questo che rende difficile l'avvio di piani industriali di investimento che richiedono invece stabilità e controllo dei partner.

Le società di vendita di energia possono invece costituire un partner strategico per le CER e volano per il loro sviluppo in quanto:

- hanno contatto con i clienti finali e una modalità di pagamento/accredito attiva.
- sanno gestire rapporti con una pluralità di clienti
- hanno competenza in materia energy e possono offrire servizi di vendita dell'energia prodotta o supportare sugli ulteriori sviluppi previsti dalla normativa.

LA PROPOSTA

A beneficio dello sviluppo delle CER e della produzione di rinnovabile si propone di consolidare il ruolo delle società di vendita non solo esterno come produttore terzo o come referente ma anche interno come owner della CER.

6) SOSPENSIONE PAGAMENTI EVENTI EMERGENZIALI

LA PROBLEMATICA

A partire dal terremoto in Abruzzo del 2009 si è consolidata la prassi di invocare la sospensione dei pagamenti delle fatture di energia e gas per le popolazioni colpite da eventi emergenziali.

Ferma la bontà di ogni iniziativa volta a supportare popolazioni in stato eccezionale di difficoltà si ritiene tuttavia non corretto far ricadere sugli operatori privati di un mercato liberalizzato oneri diretti o indiretti di tali iniziative.

Grava infatti sui venditori di energia l'esposizione finanziaria e il rischio di recupero del credito. Inoltre le misure di tutela che, non sempre in modo omogeneo, vengono previste dalla regolazione a favore dei venditori non neutralizzano tale onerosità, sono spesso volte a tutelare situazioni di estrema gravità e prevedono indennizzi solo su un orizzonte temporaneo lungo.

Tali eventi aleatori generano inoltre discriminazioni in termini di concorrenza del mercato.

LA PROPOSTA

Ribadendo la bontà di ogni iniziativa volta a supportare situazioni di emergenza si chiede di garantire nei prossimi provvedimenti la piena neutralità delle società di vendita di energie e gas con meccanismi che sollevino totalmente le stesse da ogni onere e rischio immediato o potenziale.

7) ULTERIORI PROPOSTE

GARANZIE

Il sistema di garanzia da rilasciare ai soggetti della filiera risulta eterogeneo e non sempre di facile attuazione.

Si propone di uniformare e semplificare tali garanzie richieste da distributori, trasportatori e Terna

PROVA DELLA FORNITURA

Durante le azioni giudiziali, in particolare per il recupero del credito, il giudice chiede evidenza della fornitura e della correttezza della misura.

Attualmente tali informazioni vengono scambiate su file xml che non risultano tuttavia producibili in giudizio.

Si propone di istituire un canale comunicativo distributore/venditore per di rilascio tempestivo da parte dei distributori di strumenti di prova della fornitura funzionali alle richieste dei giudici in fase di ricorso.

GRAZIE PER L'ATTENZIONE



Disclaimer: This presentation is being furnished solely for the consideration of a potential business relationship. Neither MET Holding AG nor any of its affiliates makes any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of this presentation, and nothing contained herein is, or shall be relied upon as, a promise or representation, whether as to the past or the future. This presentation does not purport to contain all information that may be required to evaluate a potential business relationship, and each recipient should conduct its own independent analysis of the information contained or referred to herein.

© 2022 MET Holding AG. All rights reserved. MET and the MET Group logo are trademarks and service marks of MET Holding AG or its affiliates and are used and registered in several countries.