

Spett.le  
**Autorità di Regolazione per Energia Reti e  
Ambiente**  
**Direzione mercati retail e tutele dei  
consumatori di energia**

Prot. n. **IR004437-2019-P**

Genova, 5 novembre 2019

**Oggetto: Risposta Iren al DCO n. 397/2019/R/eel "SERVIZIO DI SALVAGUARDIA PER I CLIENTI FINALI DOMESTICI E PICCOLE IMPRESE DEL SETTORE DELL'ENERGIA ELETTRICA DI CUI ALL'ART. 1, COMMA 60 DELLA LEGGE N. 124/17- PRIMA RICOGNIZIONE PER L'ACQUISIZIONE DI ELEMENTI INFORMATIVI UTILI ALLA DEFINIZIONE DEL SERVIZIO"**

Spett.le Autorità,

si trasmettono in allegato le osservazioni al documento di consultazione in oggetto.

Distinti saluti,



---

**IREN S.P.A.**  
**DIREZIONE AFFARI REGOLATORI**  
**(Ing. Alessandro Cecchi)**

**Allegato**

**Documento per la consultazione 397/2019/R/eel**

**SERVIZIO DI SALVAGUARDIA PER I CLIENTI FINALI DOMESTICI E PICCOLE IMPRESE DEL SETTORE DELL'ENERGIA ELETTRICA DI CUI ALL'ART. 1, COMMA 60 DELLA LEGGE N. 124/17- PRIMA RICOGNIZIONE PER L'ACQUISIZIONE DI ELEMENTI INFORMATIVI UTILI ALLA DEFINIZIONE DEL SERVIZIO**

**Premesse generali**

Il Gruppo IREN ritiene che **il percorso di attuazione delle disposizioni della Legge n. 124/2017 (Legge Concorrenza) dovrebbe essere armonizzato, in tempi e contenuti, con il processo di recepimento della Direttiva 944/2019**. L'attuale quadro normativo, ancora poco definito, necessiterebbe quindi, a giudizio della Scrivente, di un completamento e a tal fine auspichiamo che ARERA possa esercitare tempestivamente la propria attività consultiva e di segnalazione al Governo e al Parlamento.

**La Direttiva 944/2019, di prossimo recepimento, consente infatti il mantenimento di condizioni di tutela di prezzo**, purché aperte alla concorrenza e regolate con prezzi coerenti con quelli del Mercato Libero (lettere b e c, comma 7, art.5). Tali requisiti potrebbero, per il Servizio di Tutela di prezzo, non richiedere necessariamente una procedura concorsuale ma a mero titolo esemplificativo, potrebbero essere soddisfatti attraverso la definizione, da parte del Regolatore, di un'offerta di prezzo che tutti i fornitori sarebbero obbligati a proporre ai clienti finali aventi diritto.

Il recepimento della citata Direttiva potrebbe inoltre sostanzialmente contribuire all'aggiornamento dei perimetri di incidenza del Servizio di Salvaguardia per i clienti di piccole dimensioni, riportandolo nella corretta dimensione di Servizio di ultima istanza delineata dalla Legge 124/2017.

In questo quadro legislativo incerto il Gruppo Iren condivide la necessità, evidenziata da Codesta Autorità, di procedere ad opportuni approfondimenti e valutazioni relative a meccanismi di assegnazione del Servizio di Salvaguardia per i clienti di piccole dimensioni caratterizzati da elementi di gradualità, come ben illustrato nell'Introduzione del Documento per la Consultazione, data anche la dimensione ancora rilevante del numero di clienti oggi presenti nel Servizio di Maggior Tutela Riformata (SMTR). In tal senso riteniamo quindi condivisibile l'avvio delle procedure concorsuali relative al servizio

di ultima istanza di cui alla legge 124/2017, in una prima fase per le sole piccole imprese e solo in un secondo momento per i clienti domestici ed eventualmente le microimprese.

Più in dettaglio, la Scrivente ritiene che **il Servizio di Salvaguardia in quanto Servizio di Ultima Istanza a garanzia della mera continuità della fornitura, dovrebbe configurarsi in maniera tale da essere gestito similmente a quanto avviene per i contratti di mercato libero** (fatte salve le dovute tutele contrattuali già previste da Codesta Autorità). In particolare, in tal senso, il modello che dovrebbe essere applicato sin da subito è il modello 2 in quanto tale modello risulta più selettivo in fase di accesso e meno distorsivo per il mercato all'ingrosso. Ugualmente la regolazione del prezzo dovrebbe essere basata sul prezzo del mercato all'ingrosso ed essere regolata ex post al fine di garantirne la non distorsività.

Inoltre un prezzo regolato ex post avente come indice il prezzo all'ingrosso renderebbe più contendibile questo Servizio risultando nei fatti più aderente ai principi delle norme Comunitarie.

Infine con riferimento a possibili eventuali criteri di individuazione delle piccole imprese e delle microimprese che dovessero rendersi necessari per mettere in atto la gradualità nell'implementazione del Servizio di ultima istanza, la Scrivente ritiene che sarebbe opportuno riferirsi ai parametri economici e dimensionali della normativa Comunitaria (cfr. art. 2 numeri 6 e 7 della Direttiva EU 2019/944); infatti l'individuazione di questo segmento di clientela attraverso parametri elettrici (i.e. tensione e potenza di connessione o consumi annui) potrebbe condurre ad un'errata perimetrazione dei clienti aventi diritto al Servizio: si pensi ad esempio alla grande distribuzione o alle grandi catene nell'ambito dei beni di consumo (i.e. catene di profumerie, di ristoranti, ecc.). Queste Aziende, spesso addirittura multinazionali e che in ogni caso potrebbero avere un potere negoziale notevole, per effetto della definizione dei clienti di piccole dimensioni sulla base del livello di tensione di allaccio verrebbero però incluse nel bacino dei clienti meritevoli di tutela. Tale criticità potrebbe essere in parte risolta ponendo un limite sui consumi annui del cliente, tuttavia la perimetrazione attraverso un limite al consumo annuo è difficoltosa a causa del fatto che un cliente potrebbe rientrare o meno nel segmento tra un anno e il successivo.

## **Risposte agli spunti di consultazione**

Q1. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità in merito alle condizioni di accesso al servizio? Se no, per quali motivi?

Q2. Si condivide l'orientamento secondo cui non sia possibile richiedere l'attivazione del servizio da parte di clienti finali titolari di un contratto a condizioni di libero mercato? Se no per quali motivi? Quali specifiche criticità si rinvencono in proposito?

Q1. La Scrivente apprezza l'intento di valutare l'introduzione della contestualità tra voltura e switching che consentirebbe di velocizzare il passaggio al mercato libero del cliente finale. Riteniamo tuttavia che si potrebbe, alternativamente, prevedere l'impossibilità di effettuare volture o subentri nell'ambito del Servizio di ultima istanza.

Q2. Si condivide. In particolare è condivisibile la previsione che il cliente di piccole dimensioni non possa rientrare nel servizio dopo esserne uscito perché coerente con la natura di ultima istanza del servizio consultato.

Q3. Si concorda con l'implementazione del modello 1? Per quali motivi?

Q4. Si ritiene preferibile l'implementazione del modello 1bis? Per quali motivi?

Q5. Si rinvencono elementi di criticità rispetto all'implementazione dei modelli 1 e/o 1bis? Indicare distintamente per ciascun modello tali elementi.

Q3. Non si concorda con l'implementazione del modello 1 poiché il Servizio così consegnato non avrebbe profili di incoerenza con la natura di servizio di ultima istanza; l'intermediazione dell'AU attraverso la gestione del dispacciamento dei punti di prelievo sembra inoltre poco utile e potrebbe complicare eccessivamente l'operatività. Inoltre l'implementazione del modello 2 avrebbe il vantaggio di generare una maggiore selettività in fase di partecipazione alle procedure di assegnazione del servizio di ultima istanza perché richiede che l'operatore abbia adeguate capacità tecniche per gestire e ottimizzare il servizio di dispacciamento.

Altresì è dubbio il vantaggio di poter ricorrere ad una regolazione ex ante dei corrispettivi poiché, lato operatori, la fatturazione ex post non costituisce una criticità in quanto già implementata nei cicli di fatturazione da tutti gli operatori per i contratti di mercato libero.

Inoltre, qualora il cliente finale voglia tutelarsi dalla volatilità dei prezzi (maggiore nel caso di regolazione ex post) potrebbe certamente rivolgersi al mercato libero e chiedere un'offerta a prezzo fisso; quest'effetto costituirebbe un ulteriore incentivo, per il cliente, a trovare un fornitore nel mercato libero, aspetto da considerarsi positivamente poiché il mercato libero dovrebbe diventare la forma principale di fornitura anche per i clienti di piccole dimensioni e il Servizio consultato dovrebbe essere un servizio residuale con tempi di permanenza del cliente ridotti.

Q4. Non si concorda con l'implementazione del modello 1 bis per le stesse ragioni esposte in risposta al quesito Q3.

Q5. L'implementazione dei modelli 1 o 1bis renderebbe il nuovo Servizio di Salvaguardia poco coerente con le modalità di funzionamento del mercato libero: un servizio di ultima istanza dovrebbe, a parere della Scrivente, essere regolato come un servizio di mercato per poter garantire la contendibilità in coerenza con quanto definito nelle norme Europee.

Q6. Si concorda con l'implementazione del modello 2? Per quali motivi?

Q7. Si rinvencono elementi di criticità nell'implementazione del modello 2? Per quali motivi?

**Q6. Si concorda con l'implementazione fin da subito del modello 2 perché più coerente con la natura di servizio di ultima istanza.** Tale modello renderebbe, infatti, il nuovo Servizio di Salvaguardia più contendibile e meno distorsivo per il mercato libero poiché la definizione del prezzo ex post è più coerente con le dinamiche del mercato all'ingrosso. Inoltre l'affidamento al gestore del servizio del contratto di dispacciamento, senza possibilità di delegare un soggetto terzo, aumenterebbe la selettività in fase di accesso incrementando la qualità della gestione e la sicurezza della fornitura a beneficio dei clienti finali.

Q7. L'implementazione del modello 2 non introduce criticità in quanto la gestione di un contratto indicizzato con definizione ex post dell'indice è già implementata dagli operatori nel mercato libero; il modello può quindi essere implementato fin da subito.

Dal lato del cliente finale, si osserva che l'esposizione alla volatilità di prezzo dei contratti indicizzati a PUN è già oggi gestita nell'ambito del mercato libero; in tal senso, qualora il cliente finale preferisca avere una copertura relativamente alla volatilità, può rivolgersi al mercato libero richiedendo un'offerta a prezzo fisso; a questo proposito si sottolinea che questo aspetto è rilevante per portare i clienti di piccole dimensioni verso offerte non regolate in coerenza con il principio Comunitario che il libero

mercato debba essere la forma prevalente di approvvigionamento. Inoltre quest'ultimo effetto evidenziato è coerente con la natura del Servizio di salvaguardia che dovrebbe, pur con le dovute misure di protezione necessarie data la tipologia di clienti, mantenere una connotazione di servizio di ultima istanza in coerenza con il dettato della legge 124/2017.

Q8. Quale tra le soluzioni prospettate è preferibile e per quali ragioni?

Q9. Si ritiene vi siano altre soluzioni che possano essere implementate in caso di indisponibilità dell'esercente il servizio di salvaguardia per i piccoli clienti? Quali e per quali motivi?

Q8. In caso di indisponibilità del Servizio di salvaguardia, la Scrivente ritiene preferibile, fra le varie opzioni presentate, procedere immediatamente ad indire una nuova procedura di assegnazione come fatto per l'assegnazione del servizio di ultima istanza del settore gas.

Infatti la soluzione di demandare l'erogazione della fornitura dei punti rimasti privi dell'esercente ai DSO risulterebbe fortemente inefficiente poiché i DSO non hanno da tempo le strutture atte a gestire la vendita e la fatturazione verso i clienti finali.

Parimenti la soluzione di affidare il servizio all'AU presenta gli stessi profili di inefficienza sopra esposti in quanto, in entrambi i modelli proposti, anche l'AU sarebbe privo di strutture di vendita e gestione del cliente finale.

Q9. La Scrivente ritiene che l'unica soluzione percorribile sia quella di indire una nuova procedura concorsuale o, in subordine, affidare temporaneamente il servizio ad un gestore di aree contigue e/o con punti con caratteristiche omogenee rispetto a quelle delle aree coinvolte nella criticità, posto che in questo caso dovrebbero comunque esserne attentamente disciplinate le modalità. In proposito si evidenzia che, anche **al fine di minimizzare il rischio di default del fornitore di ultima istanza, i requisiti di accesso alle procedure dovrebbero essere fortemente selettivi in termini di capacità economico-finanziaria e di capacità gestionale.**

Q10. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di mantenere una struttura di prezzo per il servizio di salvaguardia per i piccoli clienti analoga a quella della maggior tutela? Se no per quali motivi?

Q11. Si concorda con l'applicazione al cliente di un prezzo variabile e unico al livello nazionale? Se no per quali motivi?

Q10. Relativamente al punto, la Scrivente ritiene che una struttura di prezzo indicizzata ai valori del mercato all'ingrosso sia coerente con la natura del Servizio. Si ritiene preferibile, per le motivazioni esposte in risposta ai quesiti Q6 e Q7, una definizione del valore dell'indice ex post in luogo di quanto oggi previsto per la componente PE della tariffa di Maggior Tutela (regolata ex ante con un valore costante sul trimestre) in quanto non distorsivo per il mercato e per questo coerente con la disciplina Comunitaria relativa ai servizi di ultima istanza.

Q11. La Scrivente ritiene che anche l'applicazione di un prezzo unico nazionale possa avere profili di distorsività, ancorché minori. Sarebbe comunque preferibile l'applicazione differenziata del prezzo come valorizzato dalla procedura in ciascuna area. Questa soluzione semplificherebbe anche la gestione eliminando le necessità di perequazione e renderebbe il Servizio più simile ad una fornitura sul mercato libero.

Q12. Si condividono le valutazioni dell'Autorità in merito al mantenimento di una metodologia di determinazione ex-ante dei corrispettivi a copertura dei costi di approvvigionamento e dispacciamento con riferimento ai clienti domestici - opzione (a) - ed ex post con riferimento alle piccole imprese - opzione (b)? Se no per quali motivi?

Q13. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle prefigurate modalità di determinazione dei predetti corrispettivi di cui all'opzione (a)?

Q14. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alle prefigurate modalità di determinazione dei predetti corrispettivi di cui all'opzione (b)?

Q15. Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche per l'implementazione rispettivamente delle opzioni di intervento (a) e (b).

Q12. La Scrivente condivide le valutazioni di Codesta Autorità in merito all'adozione di una metodologia ex ante o ex post per la determinazione dei corrispettivi.

Si ribadisce che la soluzione preferibile è la fissazione ex post del prezzo di fornitura per le ragioni già esposte in risposta ai quesiti Q6, Q7, Q10.

Q13. Rimandando alle considerazioni esposte in risposta ai quesiti Q6, Q7 e Q10, si ribadisce che la regolazione ex ante risulta fortemente distorsiva nonché, in prima analisi, sproporzionata rispetto alla natura del servizio oggetto di consultazione (ultima istanza). Si auspica pertanto l'adozione di una regolazione ex post che abiliti l'accesso di questa tipologia di clienti al mercato libero.

Q14. Rispetto all'opzione b di regolazione ex post, non si ritiene si generino criticità specifiche in quanto tale soluzione è già ampiamente sperimentata nel mercato libero.

Q15. La Scrivente auspica che la regolazione ex post di cui all'opzione b sia implementata fin da subito.

Q16. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle modalità di determinazione del corrispettivo a copertura dei costi di commercializzazione? Se no per quali motivi?

Q17. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di prevedere l'applicazione della componente  $\alpha$  del corrispettivo di commercializzazione dopo un anno ai clienti domestici e 6 mesi alle piccole imprese nel caso di prezzi offerti in sede di gara superiori a quelli applicati al cliente? Se no per quali motivi?

Q18. Si condivide l'orientamento dell'Autorità di applicare valori crescenti della componente  $\alpha$  in funzione del tempo di permanenza nel servizio? Se no per quali motivi.

Q19. Quali strumenti, diversi dal segnale di prezzo, si ritiene possano incentivare il cliente finale a passare al libero mercato? Per quali motivi?

Q16. Si concorda con la modalità proposta di individuazione del parametro  $\alpha$ . Si ritiene che l'eventuale procedura concorsuale avente ad oggetto il valore del costo di commercializzazione debba essere posta in asta con l'applicazione di un *cap* e di un *floor*; si evidenzia che il *design* delle future aste mantiene comunque profili di criticità in quanto, anche in presenza di un *floor* le offerte potrebbero assestarsi tutte al valore minimo determinando la necessità di individuare criteri aggiuntivi per l'assegnazione.

Q17. Si concorda con le modalità di applicazione del parametro  $\alpha$  in caso di valori in esito all'asta negativi; si ritiene tuttavia utile porre il *floor* al valore della PCV al fine di incentivare il passaggio al mercato libero anche attraverso il segnale di prezzo, funzione tipica dei servizi di ultima istanza. **In caso di  $\alpha$  positivo riteniamo auspicabile un'applicazione immediata del valore:** la finalità di non introdurre repentini variazioni di prezzo può essere perseguita attraverso la fissazione di un *cap* inizialmente più basso. Segnaliamo inoltre che un'eventuale applicazione non immediata del valore potrebbe comportare per il Sistema di trovarsi in deficit rispetto l'effettiva esigenza di gettito da riversare verso gli Operatori aggiudicatari del servizio; pare quindi opportuno che vengano meglio esplicitate le modalità di perequazione finalizzate a remunerare gli aggiudicatari del servizio di Salvaguardia per i piccoli clienti.

Q18. Si condivide anche in ragione delle valutazioni esposte da Codesta Autorità in merito alla progressiva riduzione del perimetro del servizio.

**Q19. La Scrivente ritiene che il segnale di prezzo resti comunque il driver principale al fine di accelerare l'uscita dei clienti dal servizio.** Tuttavia ci riserviamo ulteriori valutazioni in merito al fine di fornire tutti gli elementi informativi utili a supportare Codesta Autorità in questa fase di transizione delicata del mercato *retail*.

Q20. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle modalità di remunerazione degli esercenti il servizio? Se no per quali motivi?

Q21. Si condivide la proposta di dimensionare gli importi a restituzione degli esercenti in funzione degli insoluti di questi ultimi? Se no per quali motivi?

Q22. Quali eventuali criticità si rilevano in merito alla predetta proposta?

Q20-Q21. Si concorda. Si ritiene però preferibile che la remunerazione in caso di  $\alpha$  positivo avvenga fin da subito tramite la diretta fatturazione al cliente finale.

Q22. Nessuna osservazione.

Q23. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle clausole contrattuali applicabili ai clienti finali? Se no per quali motivi?

Q24. Si ritiene che il contenuto degli obblighi informativi verso il cliente finale sia correttamente definito? Se no per quali motivi?

Q25. Si ritiene che vi siano altri obblighi informativi che debbano essere posti in capo agli esercenti? Se sì, quali?

Q26. Si concorda con il prospettato obbligo in capo agli esercenti di consegnare al cliente un prospetto di confronto tra la spesa del servizio di salvaguardia dei piccoli clienti e quella dell'offerta di mercato libero proposta? Se no per quali motivi?

Q27. Si ritiene vi siano altre misure adottabili per assicurare un passaggio consapevole del cliente finale al mercato libero? Quali?

Q23. Si condividono.

Q24. Il contenuto degli obblighi informativi appare adeguato. La Scrivente rileva comunque la necessità di effettuare parallelamente campagne informative pubbliche in materia.

Q25. Come detto in risposta al quesito Q23 gli obblighi informativi, in capo all'esercente, delineati da codesta Autorità appaiono esaustivi.

Q26. Si concorda.

Q27. Si ribadisce la necessità di effettuare campagne informative pubbliche gestite da Codesta Autorità o da altri soggetti eventualmente sensibilizzando le associazioni di Consumatori.

Q28. Si condividono i requisiti di solidità economico-finanziaria prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q29. Si condividono i requisiti gestionali prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q30. Si condividono i requisiti operativi prospettati? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q31. Si condivide l'individuazione di un numero minimo di clienti serviti negli ultimi 12 mesi pari ad almeno 50.000 quale condizione di partecipazione alle procedure concorsuali? In caso contrario, si ritiene preferibile una soglia di clienti serviti pari a 100.000? Per quali motivi?

Q32. Si condividono i requisiti che gli esercenti devono continuare a rispettare in esito all'assegnazione del servizio? Si ritiene debbano essere introdotti ulteriori requisiti a riguardo?

Q33. Si ritiene corretto quanto prospettato in caso di perdita dei requisiti da parte dell'esercente? Se no per quali motivi?

Q28. Si condividono. Si ritiene tuttavia che potrebbe essere utile incrementare il valore del capitale sociale versato.

Q29. Si condividono.

Tuttavia si rileva che al punto 3.110 sono indicati, tra gli altri, i requisiti di onorabilità che si intendono prevedere per gli amministratori, sindaci, direttori generali e legali rappresentanti della società, ed al punto 3.111 per i soggetti, individuati nel punto stesso, di società appartenenti al medesimo gruppo societario; in relazione a tali previsioni si osserva che, stante l'attuale formulazione dei requisiti di onorabilità, con riferimento, in particolare, ai requisiti di onorabilità inerenti l'insussistenza di condanne penali, non ricorrerebbero tali requisiti di onorabilità anche in relazione a soggetti che siano stati condannati a pagare solamente una pena pecuniaria. Inoltre nell'attuale formulazione del punto 3.110 – che fa riferimento genericamente alle “condanne penali” - non è precisato se le condanne penali ostative al riconoscimento dei requisiti di onorabilità siano solo quelle applicate per effetto di sentenza definitiva, con la conseguenza che sarebbero ostative anche le condanne penali applicate con sentenza non definitiva. In considerazione di quanto sopra evidenziato, si rappresenta l'opportunità di revisionare l'attuale formulazione del punto 3.110, richiamato dal 3.11 facendo ad esempio riferimento ai requisiti

di onorabilità previsti dal DM 18 Marzo 1998 n. 161 “Regolamento recante norme per l’individuazione dei requisiti di onorabilità e professionalità degli esponenti aziendali delle banche e cause di sospensione”.

Q30. I requisiti di natura operativa appaiono adeguati con riferimento alle capacità di gestione del contratto di dispacciamento in prelievo. Per quanto attiene le forme di garanzia si ritiene utile mutuare la regolazione del Codice di Rete sia lato distribuzione che lato dispacciamento ammettendo anche forme di garanzia basati su valori di rating creditizio sufficientemente elevato.

Q31. Per quanto riguarda la base clienti già servita il valore proposto di 50.000 clienti appare eccessivamente basso in quanto l’esercente, a valle delle procedure di assegnazione, si troverebbe a servire un numero consistentemente più elevato di clienti; si propone in tal senso di innalzare tale parametro al valore di 250.000 clienti serviti.

Q32. Si condividono.

Q33. Si condivide.

Q34. Quali informazioni si ritiene debbano essere messe a disposizione dei partecipanti alle gare ai fini della formulazione delle offerte e con quale granularità? Per quali motivi?

Q35. Si concorda con l’orientamento dell’Autorità di disporre l’assegnazione di un numero minimo di punti di prelievo per esercente compreso tra 500.000 e 1.000.000? Se no per quali motivi?

Q36. Indicare, in particolare, gli interventi e le tempistiche necessarie per l’adeguamento delle proprie strutture operative al fine di servire la predetta soglia minima di clienti finali.

Q37. In alternativa quale dovrebbe essere il numero minimo di punti di prelievo da assegnare per esercente? Per quali motivi? Indicare, in particolare, i criteri che si ritiene debbano essere seguiti nella definizione della composizione delle aree di assegnazione del servizio.

Q38. Quali misure si ritiene debbano essere implementate per garantire esiti concorrenziali delle procedure concorsuali? Per quali motivi?

Q39. In particolare, indicare quali sono gli elementi che l’Autorità dovrà tenere in prioritaria considerazione per definire le aree territoriali (es. molteplici cluster omogenei ad esempio per tasso di morosità della clientela, contiguità geografica, ecc.)

Q40. Al fine di favorire la partecipazione alle procedure concorsuali, quale orizzonte temporale dovrebbe intercorrere tra la fase di assegnazione del servizio e quella di attivazione del servizio stesso? Per quali motivi?

Q41. Chi si ritiene essere un soggetto idoneo alla gestione delle procedure concorsuali?

Q34. Le informazioni relative alle caratteristiche dei punti di fornitura, al profilo di prelievo, nonché quelle relative al rischio credito appaiono, da prime analisi, sufficienti.

Q35. Si concorda.

Q36. La Scrivente attualmente ha un parco clienti di circa 1,8 milioni: l'acquisizione di un numero di clienti compresi tra 500.000 e 1.000.000, sebbene gli interventi non debbano essere considerati di rilievo, richiede un periodo di configurazione dei sistemi e assestamento dell'organizzazione compreso tra i 3 e i 6 mesi.

Q37. Come già evidenziato in risposta al quesito Q16, si ritiene che il *design* delle aste in quest'ambito risulti molto critico, in particolare con riferimento a comportamenti predatori (esiti eccessivamente ribassisti o rischio di mancata assegnazione in caso di presenza di un *floor*). Sul punto la Scrivente si riserva successivi approfondimenti e valutazioni.

Q38. Si ritiene che il disegno delle procedure concorsuali debba essere oggetto di specifico momento di consultazione.

Q39. Nessuna osservazione.

Q40. Il Servizio potrebbe essere attivato nel tempo necessario ad effettuare le attività necessarie di aggiornamento del SII.

Q41. Si ritiene che l'AU potrebbe essere il soggetto più idoneo a tale scopo.

Q42. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di disporre l'assegnazione del servizio per un periodo iniziale di tre anni? Se no per quali motivi?

Q43. In alternativa quale dovrebbe la durata del periodo di assegnazione del servizio? Per quali

Q42. La Scrivente ritiene condivisibile l'assegnazione del Servizio per un periodo iniziale di 3 anni qualora venisse trasferito il segnale di prezzo in maniera immediata; viceversa qualora si optasse per l'applicazione di una gradualità con applicazione di un parametro  $\alpha$  inizialmente più basso e crescente, riterremmo opportuno definire un periodo di assegnazione non inferiore a 5 anni.

Q43. Si veda la risposta al precedente quesito.

Q44. Si condivide l'ipotesi di tracciare un percorso di implementazione graduale che veda dapprima l'implementazione del servizio per le piccole imprese e successivamente anche per i clienti domestici?

Se no per quali motivi?

Q45. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dello svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del servizio destinato rispettivamente alle piccole imprese e ai clienti domestici? Per quali motivi?

Q46. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dell'adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare alle procedure per l'assegnazione del servizio di salvaguardia per i piccoli clienti? Indicare, in particolare, gli interventi necessari e le relative tempistiche.

Q47. Quale orizzonte temporale si ritiene necessario ai fini dell'attivazione del servizio

Q44. Si condivide. In particolare la gradualità è importante per tutelare il Sistema tenuto conto delle criticità evidenziate nel disegnare le procedure; una prima fase di assegnazione del servizio alle sole piccole imprese (esclusi i clienti domestici e le microimprese) consentirebbe agli operatori di acquisire esperienza e al Regolatore di valutare eventuali criticità che dovessero emergere nella prima fase.

Q45. Ai fini di minimizzare gli impatti sarebbe auspicabile un'assegnazione a partire da gennaio 2021 per le piccole imprese e da gennaio 2022 per i clienti domestici.

Q46. La Scrivente allo stato attuale non rileva criticità rispetto all'adeguamento delle proprie strutture interne.

Q47. Come già evidenziato in risposta al quesito Q36 con riguardo agli adeguamenti operativi interni necessari, la Scrivente ritiene che, sebbene gli interventi sui sistemi operativi interni non debbano essere considerati di rilievo, si renda necessario un periodo di configurazione dei sistemi e assestamento dell'organizzazione compreso tra i 3 e i 6 mesi.