

DOCUMENTO PER LA  
CONSULTAZIONE DCO  
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

PROPOSTE E OSSERVAZIONI

CONFCOMMERIO - IMPRESE PER L'ITALIA



CONFCOMMERIO  
IMPRESE PER L'ITALIA

## **Premessa**

Gentile Presidente, abbiamo accolto con piacere la volontà di muoversi con anticipo nel definire il passaggio al mercato libero previsto per il 1° luglio 2020. La possibilità del confronto preventivo con le associazioni di categoria non può che essere apprezzata e condivisa.

Confcommercio crede fortemente nell'importanza del mercato libero e della concorrenza che ha generato e genererà, come già avvenuto per altri settori, una riduzione del prezzo dell'energia, liberando così risorse utili per nuovi investimenti.

Tuttavia, bisogna evidenziare come ad oggi il passaggio sul libero mercato non sia stato preparato in maniera adeguata. I dati infatti presentano una situazione allarmante che dovrebbe indurre a opportune riflessioni: solo il 56% dei clienti si rifornisce sul libero mercato, mentre ancora il 43% ricade sotto la maggior tutela.

Per questi ultimi clienti, è previsto dalla legge di concorrenza l'attivazione di un servizio di salvaguardia che deve essere un servizio di ultima istanza volto a incentivare il passaggio al libero mercato; servizio oggetto di questa consultazione.

Si nota come i modelli del servizio di salvaguardia previsti dall'Autorità, puntino a una stabilità di prezzo nei primi mesi. L'obiettivo, seppur condivisibile da un punto di vista sociale, rischia di non permettere al cliente di percepire il passaggio da un servizio all'altro.

Più nel dettaglio, il sistema delle aste, proposto dall'Autorità in linea con quanto previsto dalla normativa, può essere condivisibile solo se presenta delle opportune garanzie per la tutela del cliente e in particolare un numero massimo di clienti serviti per evitare concentrazioni di mercato. Ancora prima, definendo i requisiti di partecipazione alle aste, bisogna quanto più evitare di creare barriere all'entrata che non garantirebbero livelli adeguati di concorrenza.

Il rischio maggiore che intravediamo nei modelli di salvaguardia qui presentati, è che in seguito alle aste, gli esercenti a cui dovesse essere assegnato il servizio, possano utilizzare le informazioni acquisite per presentare ai propri clienti offerte sul libero mercato. Le garanzie richieste dall'Autorità non sembrano essere infatti sufficienti a evitare che i clienti possano essere consapevoli della scelta. Ciò rischia altresì di spiazzare la concorrenza, rendendo di fatto invisibili agli altri venditori i clienti attualmente serviti in maggior tutela.

A tal proposito si richiede all'Autorità di identificare opportune misure volte a garantire l'ingresso consapevole, in accordo con la legge 124/17, e la tutela del consumatore in un così importante e delicato passaggio quale quello verso il libero mercato.

Confcommercio chiede dunque all'Autorità la definizione di un percorso certo che abbia tra le priorità la formazione e l'informazione del cliente finale su come affrontare il passaggio al libero mercato.

## **Risposte ai quesiti**

**Q1.** Sì

**Q2.** Sì, il servizio di salvaguardia è infatti un servizio di ultima istanza.

**Q4.** Il modello 1 bis sembra essere preferibile poiché permette una maggiore competitività dovuta a un potenziale aumento dei partecipanti alle aste del servizio di salvaguardia. Poiché gli esercenti sarebbero sollevati dall'obbligo di versare delle ingenti garanzie per l'espletamento del servizio si profilano tariffe più basse per coloro che ricadono nel servizio di salvaguardia.

**Q5.** In merito al modello 1 bis la maggiore criticità risiede nell'individuare puntualmente le responsabilità imputabili ai soggetti coinvolti nell'erogazione del servizio. Ciò potrebbe causare ritardi nei pagamenti da parte dell'Acquirente Unico con conseguenti disagi nei confronti degli esercenti. Una soluzione potrebbe essere individuata tramite l'anticipo da parte dell'Acquirente Unico sugli importi corrisposti ai clienti finali, che andrebbe valutato a posteriori in relazione ai dati pervenuti.

Attribuire all'Acquirente Unico la gestione centralizzata degli importi corrisposti dai clienti finali agli esercenti e contemporaneamente lasciare in capo agli esercenti la gestione delle insolvenze dei clienti, potrebbe disincentivare l'esercente a un'efficiente gestione comportamenti efficienti ai fini della riscossione crediti per ridurre gli eventuali insoluti dei clienti stessi. Sarebbe quindi opportuno che il conguaglio pagamento sugli importi corrisposti ai clienti finali avvenga dietro dimostrazione da parte dell'esercente di aver messo in atto comportamenti efficaci alla riscossione delle insolvenze.

**Q6.** Il modello 2 sembra essere preferibile ai modelli 1 e 1-bis poiché replicherebbe il tipico assetto degli operatori del mercato libero (a eccezione dell'obbligo di sottoscrivere direttamente il contratto di trasporto e dispacciamento) e quindi, in questa prospettiva, sarebbe più aderente alla lettera della legge concorrenza, preparando i clienti al passaggio sul libero mercato.

**Q7.** Il modello richiede un rafforzamento dei controlli per garantire la protezione del sistema dal fallimento di operatori del mercato.

**Identificazione del responsabile della continuità di fornitura in caso di indisponibilità del servizio di salvaguardia per i piccoli clienti**

**Q8.** Posto che il principio di partenza dovrebbe essere la garanzia del servizio al minor prezzo; nessuna delle soluzioni presentate offre la copertura rapida del servizio senza alcun aggravio dei costi. La soluzione che sembra migliore sembra essere la *d*. Per evitare lunghi tempi e costi eccessivi per lo svolgimento di ulteriori gare, si potrebbe individuare già in sede di gara per il servizio di salvaguardia, quegli esercenti dotati di una struttura operativa adeguata al fine di servire tempestivamente nuovi clienti a cui si affida fin da subito il compito di intervenire in caso di indisponibilità dell'esercente il servizio di salvaguardia per i piccoli clienti. Per evitare che il prezzo dell'energia si più alto si potrebbero prevedere altre misure compensative, quali il rinnovo del contratto per altri tre anni.

### **Condizioni economiche di erogazione del servizio**

**Q10.** No. La proposta dell'Autorità, come affermato in premessa, potrebbe essere valida per un periodo limitato a seguito della fine della tutela, ma non è condivisibile nel lungo periodo. Per poter preparare e indurre i clienti a rifornirsi sul mercato libero sembra sia più idoneo adottare la struttura di prezzo dell'offerta Placet variabile.

**Q11.** Sì, il prezzo unico a livello nazionale è condivisibile.

**Q13.** La criticità rilevata nel modello A è insita nella sua natura. Si ritiene infatti che un'identificazione ex ante delle componenti, con successiva eventuale compensazione, non sia trasparente, impedendo al consumatore di comprendere appieno i costi e di conseguenza di poter valutare come muoversi sul mercato.

**Q14.** La metodologia di determinazione dei prezzi ex-post appare condivisibile e in linea con il modello 2 per cui Confcommercio ha optato. Questa metodologie infatti permette di ottenere la selettività nell'allocazione dei costi del servizio ai clienti finali, in linea con la natura di ultima istanza del servizio.

**Q16.** Parzialmente. Seppur condivisibili nel merito, le finalità che l'Autorità si prefissa di evitare oscillazioni di prezzo che possano causare scompensi sociali non incentiva il passaggio al mercato libero. Bisogna altresì porre attenzione alla questione della morosità che verrebbe pagata più volte dal cliente finale (offerta dell'esercente e PCV).

**Q17.** Si potrebbe pensare anche una riduzione del periodo massimo da 6 a 3 mesi per i clienti non domestici e da 12 a 6 mesi per i clienti domestici, per fornire un

maggior segnale ai consumatori della differenza tra maggior tutela e servizio di salvaguardia.

**Q18.** Sì, per favorire il passaggio al mercato libero.

**Q19.** Come accennato in premessa, l'informazione e la formazione sono due strumenti imprescindibili perché il cliente possa passare in maniera consapevole sul libero mercato. Nello specifico, Confcommercio chiede che l'Autorità preveda una comunicazione entro cinque mesi dal termine previsto per il passaggio al libero mercato in cui i consumatori vengano informati che con decorrenza 1°luglio 2020, qualora non trovassero un fornitore sul libero mercato, sarebbero inseriti nel servizio di salvaguardia. Tale comunicazione dovrà necessariamente trattarsi di una lettera a sé stante (non da inserire nella bolletta) e dovrà evidenziare il fatto che il cliente, finendo nel servizio di salvaguardia potrà incorrere in costi aggiuntivi rispetto al libero mercato. Sarebbe altresì auspicabile un rimando al portale delle offerte per permettere una rapida ed efficace comparabilità.

**Q20.** Parzialmente. Al fine di evitare comportamenti scorretti in sede di gara con un'offerta di prezzo eccessivamente al ribasso, è opportuno prevedere un cap al meccanismo di perequazione e che venga calcolato tenendo in considerazione i costi sostenuti dal resto degli esercenti considerati efficienti.

**Q21.** Sì, se la procedura è rivolta a ridurre i costi della morosità che oggi ricadono sui clienti paganti. A tal fine è opportuno che i "comportamenti efficienti" messi in atto dall'esercente vengano opportunamente individuati dall'ARERA e spingano effettivamente l'esercente a recuperare i costi. Per incentivare l'esito positivo dei comportamenti, si può prevedere che la compensazione sia leggermente inferiore ai crediti non recuperati.

### **Condizioni contrattuali applicabili ai clienti finali**

**Q23.** Sì

**Q24.** Sì

**Q25.** Gli esercenti non dovrebbero poter presentare le offerte sul mercato libero nei tre mesi prima della scadenza del contratto per il servizio di salvaguardia e delle nuove aste.

**Q26.** Sì

**Q27.** Si. Istituire un numero di telefono e/o conversazioni virtuali con l'ARERA per risolvere eventuali criticità.

### **Identificazione degli esercenti il servizio**

**Q28.** Si

**Q29.** Si

**Q30.** Si

**Q31.** Il limite di punti prelievo dovrebbe garantire comunque la partecipazione di un ampio numero di partecipanti al servizio, per garantire una concorrenza adeguata. Prevedere un numero eccessivo di punti prelievo serviti in maggior tutela, potrebbe introdurre delle barriere all'entrata significative. In aggiunta, eventuali requisiti minimi dovrebbero essere valutati assieme all'AGCM, per verificarne la coerenza con il rispetto dei principi di concorrenza.

**Q32.** Si. Si concorda in particolare con le garanzie da fornire da parte dell'esercente, per proteggere il sistema da eventuali fallimenti.

**Q33.** Si

**Q34.** Le informazioni del punto 3.129 sembrano essere sufficienti.

**Q35.** Al fine di garantire la concorrenza, dovrebbero essere previsti sia dei tetti massimi (tetto antitrust) rispetto al numero massimo di lotti aggiudicabili sia dei limiti alla quota di mercato detenuta dall'operatore all'esito della procedura.

**Q38.** Per garantire che le procedure si svolgano in un ambito di concorrenzialità è necessario che la procedura sia quanto più trasparente possibile e garantisca simmetria informativa, evitando che operatori attualmente esercenti il regime di maggior tutela possano utilizzare le informazioni in possesso per avere un vantaggio competitivo in sede di formulazione dell'offerta. Bisogna altresì individuare norme atte ad evitare la creazione di cartelli che genererebbero inevitabilmente distorsioni sul mercato e un aggravio dei prezzi finali.

**Q39.** Gli elementi da seguire per la composizione delle aree territoriali sono: continuità geografica, appartenenza alla medesima fascia climatica, medesimo numero di punti prelievo, medesima potenza complessiva richiesta, medesima rischiosità del servizio (morosità media).

## **Tempistiche di attuazione**

**Q44.** Si ritiene condivisibile l'implementazione graduale del passaggio al mercato libero. In particolare, si ritiene utili prorogare la scadenza del 1° luglio 2020 per le micro imprese e per i clienti domestici, mentre procedere all'istituzione del servizio di salvaguardia per le piccole imprese con decorrenza dal 1° luglio 2020. Ciò è motivato dal numero di imprese che si rifornisce sul mercato libero, che, in termini percentuali, è maggiore rispetto ai clienti domestici.