

## **Consultazione 397/19 - Servizio di salvaguardia per i clienti finali domestici e piccole imprese del settore dell'energia elettrica**

### ***Osservazioni Duferco Energia***

In premessa chiediamo venga chiarito che le partite economiche maturate dai clienti nel corso della permanenza nel regime di tutela e non ancora regolate al momento di svolgimento delle gare non producano alcun effetto sugli assegnatari del servizio di salvaguardia. Potrà quindi essere l'(ormai ex)esercente di tutela a regolare queste partite, o potrà essere individuata una figura e/o procedura ad hoc, ma in ogni caso nessun onere di tipo operativo, economico e finanziario dovrà gravare sugli assegnatari dei lotti. I dati relativi al "comportamento" dei clienti in termini di volumi, spesa annua, insoluti ecc... avranno esclusivamente carattere informativo, per consentire al partecipante alle gare di calibrare al meglio la propria offerta, in funzione anche del comportamento dei clienti durante la loro permanenza nel regime di tutela.

Seguono le nostre osservazioni agli spunti indicati nel documento.

#### ***Q1. Q2.***

Riteniamo che il nuovo servizio di salvaguardia, pur con i limiti sottolineati nel documento che lo renderanno un servizio inizialmente non classificabile come "residuale", debba promuovere in ogni modo possibile la transizione dei clienti verso il mercato libero. Per questo motivo condividiamo sia la proposta di accelerare l'accesso al mercato libero, consentendo la richiesta contemporanea di voltura e *switching*, sia l'irreversibilità del passaggio al libero mercato.

#### ***Q3. – Q7.***

A nostro giudizio il modello 2 è l'unico in grado di soddisfare il requisito di convergenza, sia pur graduale, verso un modello di libero mercato. Proposte come la variante 1bis rischiano peraltro di determinare nel medio periodo costi non recuperabili per il sistema. Se infatti si chiedesse ad Acquirente Unico di potenziare le proprie strutture per far fronte alle nuove attività ipotizzate nel documento, e nel giro di qualche anno il servizio dovesse diventare, come auspicabile, del tutto residuale, si porrebbe il problema di come coprire il costo di una sovra-struttura divenuta nel frattempo non più necessaria.

#### ***Q10. Q11.***

Condividiamo l'applicazione di un prezzo variabile unico a livello nazionale. L'allineamento alle condizioni dell'attuale servizio di maggior tutela è al più giustificabile in fase di prima applicazione, ma già dalla seconda tornata di procedure concorsuali il servizio dovrà esercitare un'azione disincentivante sui clienti, in modo da promuoverne il passaggio al mercato libero.

#### ***Q12. – Q15.***

Proponiamo l'adozione di un modello ex-post per entrambe le tipologie di clienti, in quanto più allineato alle reali condizioni di approvvigionamento di mercato. Il preventivato passaggio in due tempi al nuovo servizio di salvaguardia (prima i clienti non domestici e solo in un secondo momento i domestici) offrirà tempo sufficiente per la corretta informazione dei consumatori meno preparati.

Q19.

L'allineamento delle condizioni di erogazione del nuovo servizio a quelle del regime di tutela privano i consumatori del confronto con una delle più importanti innovazioni del mercato libero, vale a dire l'offerta di servizi integrativi, che rendono le offerte di energia una vetrina di nuovi servizi e tecnologie in grado di aumentare il beneficio del consumatore. Si potrebbe quindi perlomeno consentire di affiancare alle condizioni di salvaguardia l'offerta di servizi aggiuntivi, nettamente distinti dall'offerta di energia vera e propria. In questo modo il cliente avrebbe la certezza di vedersi applicate condizioni economiche e commerciali a lui familiari, con la possibilità di entrare in contatto con un panorama di offerte (di servizi) per lui inedite, in grado di trasmettere nel modo più completo ed efficace la portata innovativa del processo di transizione verso il mercato libero. Più in generale appiattire il nuovo servizio su condizioni praticamente indistinguibili dalla tutela potrebbe lasciare perplessi clienti poco reattivi, che potrebbero addirittura scegliere di accettare offerte (sul mercato libero) della società collegata a quella che fino a quel momento ha erogato il servizio di tutela, magari per semplice assonanza del nome.

Q20.

Per gli esercenti la principale esigenza è di vedersi riconosciuto un livello di remunerazione perfettamente in linea con gli esiti delle gare. A esempio ciò significa che i flussi di cassa a loro beneficio non dovranno essere intaccati in alcun modo dai vari meccanismi di perequazione proposti nel documento.

Q31.

La soglia di 50.000 clienti ci sembra condivisibile.

Q34. – Q41.

Considerato il livello di rischio assunto dal partecipante è necessario che il set informativo messo a sua disposizione consenta un'efficace caratterizzazione del cliente finale, del suo stile di consumo e della spesa media sostenuta nel corso degli ultimi anni (a es. 5). Chiediamo pertanto che vengano comunicati, per singolo POD incluso nel lotto, il consumo medio annuo, il profilo di prelievo e tutti i dati di misura disponibili sul periodo di riferimento, il numero di eventuali sospensioni per morosità, l'ammontare degli insoluti, e l'eventuale scelta effettuata di passare al mercato libero (salvo poi decidere di rientrare nel regime di tutela).

La dimensione del lotto da assegnare tramite gare non dovrebbe superare i 100.000 punti di prelievo, in modo da non costituire una barriera all'entrata per troppi operatori. Le procedure concorsuali potranno imprimere una forte spinta pro-concorrenziale al settore, favorendo una crescita anche repentina del numero di punti serviti. Molti operatori stanno pianificando lo sviluppo delle proprie dotazioni infrastrutturali e strutture operative, in modo da gestire la crescita della propria base clienti, peraltro non necessariamente legata alle procedure. Questa crescita, per risultare gestibile e proseguire nel corso del tempo non dovrebbe stravolgere in modo improvviso l'attività dell'operatore, per cui riteniamo che il lotto minimo non debba eccedere (in media) il 100% della base clienti di un partecipante di dimensioni medio-piccole. Ciò non toglie che gli operatori potranno aggiudicarsi più lotti e quindi un numero ben più elevato di punti. Queste considerazioni assumono più valore data la gradualità proposta di superamento della tutela. Con lo svolgimento di una prima procedura riservata ai soli clienti non domestici, lotti della dimensione ipotizzata nel documento prevedrebbero l'aggiudicazione da parte di una sparuta

manciata di operatori, determinando un'eccessiva concentrazione del mercato. Possiamo semmai concludere che l'aggiudicazione di un lotto di più modeste dimensioni nella prima asta riservata ai clienti non domestici potrà consentire una crescita organica di operatori di medie dimensioni, che avranno l'opportunità di aumentare il proprio livello di competitività in vista delle successive procedure riservate ai clienti domestici.

Per l'adeguamento delle dotazioni infrastrutturali e operative potrebbe essere previsto un periodo non superiore a 6 mesi tra lo svolgimento delle gare e la decorrenza del servizio.

Per quanto riguarda la conformazione del lotto, riteniamo opportuna una configurazione omogenea in termini di localizzazione geografica. Se è vero che a seconda del lotto considerato un simile approccio potrebbe favorire gli attuali esercenti della maggior tutela, è parimenti vero che ciò faciliterebbe l'azione dei *new comer*, che potrebbero concentrare i propri sforzi, anche in termini di presidio del territorio (es. con *info point* e uffici commerciali), su aree limitate, senza eccessivo dispendio di risorse. Al contrario lotti eccessivamente distribuiti sul territorio nazionale favorirebbero gli operatori di dimensioni maggiori.

La piena concorrenzialità delle procedure passa soprattutto per il corretto dimensionamento dei lotti e la messa a disposizione di un set informativo esaustivo a tutti i partecipanti.

Infine, dovrà essere posto un limite al numero massimo di lotti assegnabili al medesimo gruppo societario, per un corrispondente numero massimo di punti di prelievo non superiore a 1.500.000. In occasione della prima tornata di gare, se limitata ai soli clienti non domestici, tale livello dovrà essere ridotto a non più di 500.000 punti di prelievo.

#### *Q42. – Q47.*

La previsione di una transizione graduale, riservata dapprima ai clienti non domestici, può essere condivisa al solo fine di scongiurare ulteriori ritardi. Per questo motivo riteniamo inoltre che il tempo intercorrente tra svolgimento delle gare e decorrenza del servizio non dovrebbe superare i 6 mesi. Stesso intervallo temporale tra svolgimento delle gare per lotti di clienti non domestici e domestici.