



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente
Direzione Mercati Retail e Tutele dei Consumatori di Energia
C.so di Porta Vittoria 27
20122 Milano*

Milano, 5 novembre 2019

Osservazioni DCO 397/2019/R/eel servizio di salvaguardia clienti domestici e piccole imprese

Osservazioni generali

Visto anche il protrarsi del silenzio delle istituzioni preposte a emettere i relativi decreti attuativi, l'avvicinarsi della data di termine delle tariffe tutelate e la conseguente cessazione dei contratti di fornitura a tali condizioni, vorremmo innanzitutto esprimere il nostro apprezzamento per la positiva propositività dimostrata con la presente consultazione. Riteniamo che il DCO in oggetto sia una buona base di partenza da cui partire per pianificare e realizzare il superamento della maggior tutela così come previsto dalla Legge Concorrenza 4 agosto 2017, n. 124.

La proposta del servizio illustrata nel DCO rappresenta infatti un forte segnale di discontinuità nell'attuale mercato retail dell'energia elettrica, caratterizzato purtroppo tuttora da livelli particolarmente elevati di concentrazione, e disegna linee concrete per la gestione del fine tutela, contribuendo a ridurre l'incertezza nella quale da tempo sia i clienti finali che gli operatori si trovano loro malgrado ad operare. Affinché un tale servizio abbia successo sarà cruciale la definizione di adeguate misure volte a deconcentrare il mercato, senza le quali il provvedimento potrebbe al contrario avere un esito del tutto opposto rispetto all'obiettivo della norma di favorire lo sviluppo di un mercato finale dell'energia finalmente pienamente concorrenziale. Per poter produrre un'effettiva incentivazione al passaggio sul mercato libero, il meccanismo dovrà inoltre mettere gli esercenti che si aggiudicano il servizio nelle condizioni, di diritto e di fatto, di potere proporre proprie offerte di mercato libero ai clienti a cui viene esercito il servizio di salvaguardia.

Per quel che riguarderebbe poi la possibilità avanzata nel DCO di procedere con un'assegnazione graduale, ne possiamo anche comprendere le ragioni, ma vorremmo comunque esprimere preoccupazione rispetto al fatto che ciò potrebbe condurre ad una mancata conclusione del processo di liberalizzazione con riferimento ai clienti domestici. È infatti di primaria importanza che il principio di gradualità di implementazione propostoci nel DCO non si traduca poi di fatto in "parzialità" nei confronti dei clienti business, a discapito di quelli domestici.

Riterremmo pertanto essenziale che un eventuale atto normativo che normi la transizione graduale contenga al suo interno una *roadmap* che illustri nel dettaglio tutti gli step funzionali alla fine della maggior tutela e al passaggio ordinato ed efficiente dei clienti, sia business che domestici, al nuovo servizio di salvaguardia.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

In estrema sintesi, riterremmo positivi i seguenti elementi:

- L'introduzione di un nuovo servizio transitorio, tra maggior tutela e mercato libero, che sia contendibile anche per gli operatori del mercato libero;
- La previsione di specifici requisiti per l'accesso alle procedure concorsuali, che dovranno essere osservati per tutta la durata di erogazione del Servizio.

In conclusione, in linea generale consideriamo comunque imprescindibile la data di termine delle offerte tutelate al 1° luglio 2020. Indipendentemente dal modello di assetto che si deciderà di adottare, non si dovrà quindi procedere a un nuovo rinvio.

Osservazioni di dettaglio

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 rinvergono in proposito?

Condividiamo l'approccio secondo cui i clienti titolari di un contratto di maggior tutela al momento della fine del regime di prezzi regolati dovranno essere considerati come clienti privi di fornitore in virtù dell'estinzione del rapporto contrattuale precedente.

Condividiamo inoltre l'impossibilità di rientrare nel nuovo mercato di salvaguardia per i clienti già serviti nel mercato libero. Tale considerazione deriva dal fatto che il nuovo servizio di salvaguardia dovrebbe avere come obiettivo quello di favorire l'entrata nel mercato libero e non invece l'uscita. Un tale servizio nasce inoltre con un carattere transitorio, in quanto destinato a garantire la continuità della fornitura ai clienti senza un contratto nel libero mercato.

Riteniamo che, nell'ambito del servizio di salvaguardia, i clienti finali non possano richiedere voltura, subentri né nuove attivazioni, prestazioni che dovrebbero poter avvenire solo sul mercato libero. Concordiamo invece con la possibilità di effettuare switching verso il mercato libero contestuali a volture, ipotesi già prevista dall'Autorità. Riteniamo anzi che tale facoltà non dovrebbe essere limitata ai clienti serviti in salvaguardia, ma dovrebbe essere estesa a tutti i clienti, anche ai fini di garantire al cliente una più rapida esperienza di switching e una semplificazione delle procedure. Peraltro una tale previsione troverebbe ormai applicabilità nei sistemi gestionali degli operatori di filiera.

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



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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

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

Per quanto riguarderebbe i primi modelli prospettati, essendo quelli più assimilabili ai servizi di tutela attuali, riteniamo che nessuno di questi garantisca appieno l'intento di fornire ai clienti finali maggiore consapevolezza sulle effettive possibilità date dal mercato libero in termini di servizi innovativi e risparmio. Questi modelli offrirebbero invero prezzi calmierati ai clienti finali garantendogli una notevole stabilità, ma a lungo andare rischiano di immobilizzare di fatto ulteriormente il mercato in un segmento che non è certamente quello di libero mercato, ma semmai una sorta di "tutela bis".

Non concorderemmo con il Modello 1, in quanto questo sistema rischierebbe di avvantaggiare il fornitore la salvaguardia rispetto al venditore del mercato libero, riproponendo il problema di concorrenzialità che attualmente già di fatto si riscontra tra offerte di tutela e mercato libero, con evidente vantaggio delle prime. Il Modello 1 distorcerebbe inoltre la funzione dei venditori di energia elettrica, il cui core business è proprio l'acquisto e la vendita in modo efficiente e competente dell'energia elettrica, la gestione del dispacciamento e l'acquisizione e mantenimento del cliente finale. In questo caso invece i venditori diventerebbero di fatto dei meri riscossori conto terzi, ed il core business sarebbe trasferito all'Acquirente Unico, che contrariamente agli operatori del mercato libero non ha alcun rischio d'impresa, e quindi ancora una volta si lederebbe il principio della libera concorrenza.

Analogamente riteniamo difficilmente implementabile il Modello 1bis, in quanto determinerebbe un aumento della complessità gestionale (si pensi ad esempio alla complessità di rapporti che dovrebbero essere instaurati tra esercenti e AU e all'attività di riconciliazione tra gli importi fatturati e gli importi riconosciuti da AU), non giustificato dall'esigenza di una maggiore garanzia del sistema, nella misura in cui i requisiti per esercire il servizio saranno sufficientemente stringenti da selezionare solo operatori di comprovata affidabilità.

Nell'ottica del processo di piena liberalizzazione disegnato dal legislatore, riteniamo quindi preferibile il Modello 2, in quanto rappresenta un modello aderente all'attività normalmente svolta dai venditori sul libero mercato. Questo modello, diversamente da quanto proposto, dovrebbe essere comunque applicato non soltanto ai clienti PMI, ma anche ai clienti domestici: infatti, visti anche i requisiti di accesso agli operatori per partecipare alle aste, non vediamo la necessità di affidare l'approvvigionamento ad AU.

Il Modello 2 è quello che si avvicinerebbe maggiormente a un servizio di salvaguardia contendibile e che sarebbe in grado di garantire ai clienti finali una maggiore stabilità e certezza di prestazioni in linea con le normative attuali. Questa soluzione lascerebbe infatti autonomia ai singoli venditori sugli aspetti di approvvigionamento e gestione delle offerte nelle fasi concorsuali. Autonomia che si



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

tradurrebbe in maggiori benefici a favore di tutti i clienti, non necessariamente solo a quelli del mercato della Nuova Salvaguardia.

Concorderemmo inoltre con quanto prospettato nella nota 21 a pag. 23 del Documento in merito all'obbligo della stipula, in analogia al servizio di salvaguardia dei grandi clienti, di un contratto di dispacciamento *ad hoc* distinto dai contratti relativi ai clienti finali serviti nel mercato libero.

In ogni caso reputiamo che l'implementazione di qualsiasi modello comporti certamente la necessità di messa a disposizione agli esercenti assegnatari il servizio di un set di dati, anche in forma aggregata, che includano dai profili di prelievo, ai consumi degli ultimi anni fino ad arrivare ai dati di *unpaid ratio* e morosità in generale.

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?

Come osservato dalla stessa Autorità, la normativa primaria nulla dispone in caso di indisponibilità dell'esercente il servizio di salvaguardia.

In tal senso, con riferimento più in generale alla necessità di prevedere opportune soluzioni e dunque identificare il responsabile della continuità della fornitura, per tutti i casi in cui l'esercente la salvaguardia dovesse risultare "indisponibile", proporremmo che la continuità del servizio sia garantita mediante riassegnazione ad altri esercenti di aree con punti con caratteristiche omogenee a quelle delle aree rimaste prive del servizio (opzione c) del par. 3.42). Tale assegnazione dovrà avvenire in coerenza con i criteri di definizione dei lotti (es. omogeneità del rischio). In alternativa dovrebbero essere indette nuove procedure concorsuali.

Ciò premesso, riteniamo comunque necessario prevedere, in favore degli esercenti virtuosi, un opportuno meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili che contempli adeguatamente il rischio associato alla fornitura della clientela morosa non disalimentabile. Più in particolare, anche in considerazione della differente natura del servizio e dell'eterogeneità dei partecipanti alle aste, un tale meccanismo dovrebbe prevedere tempistiche di reintegro più rapide rispetto a quelle ad oggi previste per la Salvaguardia grandi clienti, così da non penalizzare eccessivamente gli esercenti di piccole-medie dimensioni, che sosterebbero altrimenti nel breve periodo ingenti aggravii economici. In alternativa occorrerebbe valutare l'opportunità di introdurre un servizio di ultima istanza che affianchi il servizio di salvaguardia.

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?



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

In questa fase di transizione verso l'apertura definitiva del mercato libero condividiamo la necessità di garantire ai clienti finali le condizioni economiche di fornitura che più gli sono familiari e soprattutto l'esigenza di non creare disparità, adottando un unico prezzo valido su tutto il territorio nazionale, meglio se valorizzato all'andamento del PUN. Evidenziamo però che l'ipotesi prospettata potrebbe essere di non facile implementazione, considerato anche il problema della morosità che in alcune zone del paese è sicuramente più elevata che in altre.

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).

Tra le soluzioni prospettate concordiamo che quella di più semplice implementazione sarebbe la soluzione *ex post* per tutte le tipologie di clienti. Questa metodologia garantirebbe infatti il corretto trasferimento dei corrispettivi ai clienti finali evitando così in larga parte continui aggiustamenti nei periodi di fatturazione successivi. Con il modello *ex-post* i clienti finali quindi avrebbero da un lato la certezza di vedersi applicato il corrispettivo corretto, dall'altro una maggiore trasparenza e semplicità nelle fatture.

Non riteniamo inoltre particolarmente critica per i clienti la mancata conoscenza *ex-ante* del prezzo di mercato fatturato nel corso del mese.

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?

Riteniamo utile evidenziare come l'attuale valore di PCV non rispecchi i costi affrontati dai venditori sul mercato libero per l'acquisizione e gestione di un cliente. Tali valori infatti sono spesso più alti, soprattutto in presenza di punti vendita e assistenza fisici o agenzie dirette.

Q17. Si concorda con l'orientamento dell'Autorità di prevedere l'applicazione della componente α 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 α in funzione del tempo di permanenza nel servizio? Se no per quali motivi.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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

Vista la complessità nel simulare la componente α all'interno dei vari modelli e scenari prospettati riteremmo utile che questa venisse ulteriormente dettagliata e declinata con maggiore precisione nei prossimi DCO sul tema.

Riteniamo che in caso di *bid* che si collochino mediamente al di sopra del valore di PCV, il segnale di prezzo dovrebbe essere fornito fin da subito ai clienti serviti in salvaguardia attraverso l'applicazione di una componente α positiva, eventualmente crescente nel tempo con scaglioni predeterminati, in modo da fornire un incentivo maggiore alla scelta di un fornitore sul mercato libero.

Tale componente, qualora negativa e quindi in favore dei clienti finali, dovrebbe essere trasferita ai soli clienti del mercato libero, in modo da fornire un segnale incentivante per i clienti in salvaguardia a spostarsi sul tale mercato.

Riteniamo inoltre che al fine di incentivare i clienti al passaggio al mercato libero si potrebbe valutare di configurare il servizio come estremamente basico, ad esempio consentendo una potenza installata di solo 3kW e nessun servizio aggiuntivo, incluso il cambio di potenza, per le nuove attivazioni e per le volture (qualora consentite dal Regolatore). La volontà di beneficiare di ogni eventuale variazione da parte del cliente dovrà necessariamente comportare il passaggio al mercato libero.

Nel caso in cui l'Autorità non ritenesse condivisibile l'applicazione immediata di una componente α positiva, si potrebbe prevedere un gap temporale di 6 mesi, sia per i clienti domestici che le piccole imprese, trascorso il quale la stessa componente verrebbe applicata.

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?

Le modalità di remunerazione per gli esercenti appaiono adeguate ai servizi offerti, purché i livelli dei corrispettivi a copertura dei costi di commercializzazione risultino effettivamente adeguati ai reali costi di gestione e non siano invece oggetto di eccessivi ribassi da parte di quei soggetti in grado di esercitare un forte potere di mercato.

Riteniamo importante anche l'introduzione di meccanismi per la compensazione dei crediti non recuperabili da clienti non disalimentabili, che dovranno prevedere adeguati meccanismi di anticipazione del credito e di recupero dei crediti non riscossi (simil conguagli energivori ex Delibera



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

202/2019/R/eel). In tal senso non è infatti applicabile la cessione del credito come ad oggi avviene nella Salvaguardia per i grandi clienti. Infatti, qualora un cliente passasse dalla Salvaguardia per i piccoli clienti al libero presso il medesimo esercente, la cessione del credito non potrebbe essere chiaramente gestibile.

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?

Concordiamo con l'adozione nel nuovo servizio di salvaguardia delle condizioni generali di fornitura per le offerte PLACET, in quanto rispecchierebbero appieno le caratteristiche di trasparenza necessarie e, essendo già presenti nel portafoglio degli operatori, semplificherebbero l'implementazione nei sistemi operativi.

Il prospetto di confronto da fornire al cliente, verosimilmente costruito sulla fattispecie delle attuali schede di confrontabilità, è sicuramente un buon modo per informare il cliente sulle diverse possibilità presenti nel mercato e dovrebbe essere previsto per tutti i clienti forniti in salvaguardia, a prescindere che l'offerta commerciale provenga dall'esercente la salvaguardia o da altro fornitore. In aggiunta a ciò ribadiamo, come già evidenziato precedentemente, la necessità che gli esercenti che si aggiudicano il servizio siano messi nelle condizioni, di diritto e di fatto, di potere proporre proprie offerte di mercato libero ai clienti a cui viene esercito il servizio di salvaguardia.

Al momento rileviamo delle possibili criticità significative sul fronte della normativa privacy, rispetto alla quale reputiamo opportuno che si identifichi un'apposita soluzione vista la straordinarietà della situazione in oggetto.

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?



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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?

In generale condividiamo l'esigenza che il nuovo servizio debba essere assegnato solo a soggetti in grado di garantire al meglio tutte le competenze gestionali e tecniche. Esigenza che peraltro ravvediamo anche nel mercato libero e per il quale auspichiamo quanto prima l'implementazione di un chiaro e definitivo albo/elenco dei venditori.

Condividiamo inoltre i requisiti di base (di solidità economico-finanziaria, gestionali e operativi) prospettati e, vista la delicatezza del servizio in oggetto, la richiesta del rispetto di requisiti ulteriori a quelli che saranno necessari per l'iscrizione nell'elenco venditori, sufficientemente stringenti a garantire la piena affidabilità degli esercenti che si aggiudicheranno il servizio, al fine di tutelare i clienti e il sistema in una fase di importante discontinuità.

Con riferimento ai requisiti di natura operativa, tuttavia, eccepiremmo quanto segue:

- Riterremmo di fondamentale importanza limitare la partecipazione alle aste ai soggetti titolari del contratto di dispacciamento (condizione che potrebbe essere soddisfatta anche a livello di gruppo societario);
- In merito al criterio del numero minimo di punti serviti ai fini della partecipazione di un soggetto alle aste, riteniamo che una quantificazione adeguata potrebbe essere di 50.000 punti di prelievo serviti nel solo mercato elettrico, o 100.000 ripartiti tra i mercati elettrico e del gas naturale. Soglia che dovrebbe poter essere esaudibile anche a livello di gruppo societario. Riteniamo però che il numero minimo dei punti serviti dovrebbe essere verificato prendendo come riferimento la media dei punti serviti nei precedenti 12 mesi;
- Con riferimento al deposito cauzionale, riteniamo non necessario prevedere ingenti garanzie, specie se nella forma di garanzia bancaria, poiché l'affidabilità finanziaria dell'esercente sarebbe già assicurata mediante le garanzie prestate al sistema. In alternativa richiediamo che il deposito cauzionale che verrà richiesto per l'assegnazione dei clienti, oltre a essere valorizzato in modo tale da preservare la sicurezza del sistema (ma non da impedire l'accesso alle procedure concorsuali), possa essere fornito anche da forme diverse di garanzie come la *parent company guarantee* da parte della società controllante (che dovrà essere in possesso di un adeguato giudizio di rating emesso da primari istituti internazionali) o certificazioni di rating ulteriori a quelle attualmente accettate (a esempio Cerved). In ogni caso, ai fini della presentazione delle garanzie bancarie, i tempi di organizzazione della gara dovrebbero essere tali da consentire di produrre, in sede di presentazione di offerta,



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

garanzie a “scalabilità automatica” che possano essere automaticamente estese in caso di aggiudicazione del servizio, in analogia con quanto tipicamente previsto nelle procedure d'appalto;

- Dovrebbe essere previsto in aggiunta il rispetto degli obblighi di *brand unbundling*.

In ogni caso, anche al fine di evitare fenomeni di trascinamento, riteniamo che non debbano poter partecipare alle gare di assegnazione del nuovo servizio gli esercenti ad oggi attivi esclusivamente nel segmento della maggior tutela.

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?

Condividiamo l'indicazione di assegnare ad Acquirente Unico la gestione delle procedure concorsuali ed in particolare riteniamo che lo stesso AU disponga delle capacità tecniche e di tutti i dati necessari per effettuare le aggregazioni dei punti di fornitura e la creazione dei set di dati da fornire ai venditori.

Per quanto riguarderebbe le informazioni aggregate sui diversi lotti che dovranno essere messe a disposizione ai partecipanti alle gara ai fini della formulazione delle offerte riteniamo fondamentale che siano inclusi i seguenti dati:

- % clienti con RID;
- % clienti con fattura cartacea;
- % clienti che hanno attivato modalità di pagamento automatico (SDD);
- n° clienti con codici fiscali mancanti;



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

- Unpaid ratio medio a 24 mesi, con regole chiare riguardanti la sua contabilizzazione, ad esempio con riferimento al trattamento delle fatture per le quali è stata concessa rateizzazione, che dovrebbero essere comunque incluse per le parti non ancora saldate;
- % clienti con una, due, tre o più richieste di sospensione della fornitura nell'ultimo anno, spaccate per livello di potenza installata;
- % clienti non disalimentabili spaccata per livello di potenza installata, consumo annuo e installazione di un contatore non telegestito;
- % clienti con procedimento pendente per manomissione contatore, spaccato per livello di potenza installata;
- tempi medi di pagamento;
- reclamosità, richieste di informazioni e numero di chiamate verso gli operatori.
- incidenza di clienti per cui è presente un contatto telefonico, al fine di valutare la concreta possibilità di instaurare un contatto diretto con il cliente;
- incidenza di clienti che hanno fornito l'assenso all'utilizzo dei dati ai sensi della normativa privacy, al fine di valutare il grado di predisposizione dei clienti ad attivarsi proattivamente verso l'operatore;
- incidenza di POD misurati 2G, al fine di valutare gli impatti legati alla gestione di ingenti volumi di misure con frequenza quortoraria;
- incidenza di POD con contatori inaccessibili non teleletti, al fine di individuare particolari criticità di misura eventualmente localizzate in specifiche porzioni della rete di distribuzione.

Queste informazioni potrebbero anche rappresentare dei driver per definire in maniera omogenea i lotti sotto il profilo della morosità.

Relativamente al dimensionamento dei lotti, riteniamo che lotti di dimensione compresa tra i 100.000 e 200.000 POD siano adeguati a garantire maggiore accessibilità al servizio e la pluralità della concorrenza. Ciò permetterebbe anche tempi di implementazione dei sistemi informativi e gestionali più rapidi e di conseguenza orizzonti temporali di assegnazione del servizio più vicini alle attuali tempistiche di switching.

Concordiamo inoltre con la necessità di definire lotti territoriali tra loro omogenei principalmente in base al criterio della morosità, es. aggregare tra loro province Nord-Sud in modo che il tasso di morosità medio sia omogeneo. Potrebbe poi essere utile creare lotti omogenei anche rispetto alla numerosità di clienti localizzati in aree metropolitane, provincia e zone rurali, dal momento che questi aspetti hanno un impatto sui costi di gestione del servizio di fatturazione e sulle modalità di pagamento generalmente adottate dai clienti.

La definizione di adeguate misure antitrust, rivolte non solo ai singoli partecipanti ma anche e soprattutto ai relativi gruppi societari, sarà fondamentale ai fini di un'effettiva deconcentrazione del mercato. Riteniamo infatti che un esito concorrenziale potrebbe essere ottenuto attraverso un adeguato disegno delle procedure d'asta che ad esempio potrebbero prevedere un duplice limite che garantisca un tetto antitrust: il primo, pari a una percentuale dei lotti aggiudicabili da parte del



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

gruppo di cui tale società fa parte; il secondo, calcolato in termini di volumi assoluti assegnabili (tali valori andrebbero ponderati anche sulla base della dimensione dei lotti decisa). In particolare, sarà indispensabile evitare rendite di posizione che favoriscano indebitamente gli attuali esercenti.

Inoltre l'introduzione di un limite al numero di lotti aggiudicabili da parte di un singolo gruppo societario mitigherebbe il rischio connesso alla possibilità che alcuni operatori si aggiudichino un numero di clienti sproporzionato rispetto alla capacità di crescita che sarebbero in grado di gestire operativamente senza contraccolpi negativi per il livello di servizio garantito ai clienti finali.

Allo stesso tempo l'introduzione di un *floor* al prezzo offerto in sede di gara eviterebbe il rischio che eccessivi ribassi sul costo della commercializzazione deprimano il mercato e ridurrebbe il rischio di default degli esercenti.

Concordiamo infine sul fatto che la costituzione dei lotti sottoposti ad asta dovrebbe rispettare in pieno il requisito di omogeneità del rischio associato.

Restando comunque come sempre a piena disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento ed eventuale opportunità di confronto in tema, rinnoviamo tutti i nostri più cordiali saluti.

Paolo Ghislandi