

Spett. Autorità di Regolazione per
Energia Reti e Ambiente
Direzione Mercati Retail e Tutele dei
Consumatori di Energia
Piazza Cavour, 5 - 20121 Milano
Email: mercati-retail@arera.it

Prot. AFIR-retail/EF-gf/35-19

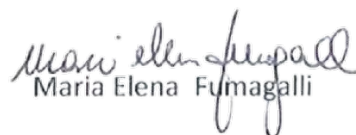
Milano, martedì 5 novembre 2019

Oggetto: Osservazioni Edison DCO 397/2019/R/com "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"

Gentili Signori/e,

Con la presente trasmettiamo le osservazioni di Edison al DCO in oggetto. Data la natura confidenziale di alcuni contenuti, chiediamo cortesemente che siano sottoposte a vincoli di riservatezza ed escluse dalla pubblicazione le sezioni evidenziate in giallo all'interno del documento

Rimaniamo a disposizione per qualsiasi richiesta o chiarimento.
Distinti saluti,


Maria Elena Fumagalli

Direttore Affari Regolatori

Edison Spa

Foro Buonaparte, 31
20121 Milano
Tel. +39 02 6222 1

Capitale Soc. 5.377.000.671,00 euro i.v.
Reg. Imprese di Milano - Monza - Brianza - Lodi e C.F. 06722600019
Partita IVA 08263330014 - REA di Milano 1698754
Codice destinatario RWYUTBX

Osservazioni Generali

Edison intende innanzitutto ringraziare l'Autorità per il presente documento di consultazione, che nella situazione di evidente "impasse" che caratterizza il percorso di finalizzazione della rimozione dei regimi di tutela del prezzo finale dell'energia, interviene con proposte concrete e in linea con la *ratio* della Legge 124/2017. Edison condivide con l'Autorità l'urgenza di definire in tempi rapidi le modalità con le quali sarà gestito il percorso di uscita dalla regolazione di prezzo e ritiene che, stante l'attuale contesto e l'avvicinarsi della data fissata dalla norma primaria per la rimozione delle tutele, assuma particolare rilevanza la definizione del meccanismo di salvaguardia con il quale – secondo il dettato della legge – dovranno essere riforniti i clienti domestici e le PMI che si troveranno senza fornitore. Tra questi, a nostro avviso e in accordo con il perimetro individuato dall'Autorità nel documento, rientrano anche i clienti che al momento della cessazione del regime di maggior tutela saranno ancora riforniti in quel servizio, non avendo effettuato la scelta di un'offerta sul mercato libero, secondo quanto sostenuto in dettaglio nelle risposte agli spunti di consultazione proposti.

Nel seguito delle Osservazioni Generali desideriamo evidenziare alcuni aspetti di fondamentale importanza con riferimento a quanto proposto all'interno del documento.

- 1) L'Autorità si fa promotrice di un approccio graduale, che qualora supportato da un intervento normativo di modifica rispetto a quanto stabilito dalla L. 124/2017, preveda una prima rimozione del servizio di maggior tutela per i clienti non domestici e rimandi a data successiva per i clienti domestici. Edison ritiene che questa direzione metta a rischio l'effettiva cessazione dei prezzi regolati dell'energia elettrica per tutte le categorie di clienti, a detrimento dello sviluppo di un mercato finale pienamente concorrenziale. Un'eventuale decisione di procedere in maniera graduale non dovrà quindi, per nessuna ragione, tradursi in una revisione del perimetro di rimozione della tutela, rendendola una rimozione parziale, potenzialmente limitata alle sole imprese di dimensioni superiori alle microimprese. Una segmentazione che a nostro avviso non sarebbe:
 - a. giustificabile, considerata la comune natura di soggetti economici con responsabilità di impresa e quindi presumibilmente "capacitati" rispetto alla scelta del proprio fornitore di energia, così come si assume che essi lo siano per la scelta di altri fornitori
 - b. facilmente applicabile nella pratica, dal momento che non esiste una relazione univoca tra gli indicatori tecnici della fornitura di energia e i parametri economici (fatturato e dipendenti) che identificano la soglia di distinzione tra le micro-imprese e le restanti PMI.

- 2) A prescindere da quali saranno le modalità selezionate per gestire la transizione dei clienti che non avranno scelto un fornitore alla data di cessazione del regime regolato, è fondamentale che siano previste misure che assicurino un esito concorrenziale, intervenendo sul forte livello di concentrazione che caratterizza questo mercato (correttamente evidenziato dalla stessa Autorità nell'Appendice al documento in consultazione) e che sarebbe ulteriormente rafforzato qualora la cessazione della maggior tutela non comportasse anche un riequilibrio delle quote di mercato. Ciò potrebbe avvenire già prevedendo all'interno del regolamento delle procedure competitive per l'assegnazione del servizio di salvaguardia apposite misure volte ad impedire agli operatori attualmente esercenti la maggior tutela di avvantaggiarsi della propria posizione dominante ed esercitare il proprio potere di mercato.
- 3) E' quanto mai opportuno che l'erogazione di un servizio come quello di salvaguardia, in particolar modo se identificato come la principale modalità per gestire la cessazione della tutela per i clienti che non abbiano scelto un fornitore sul mercato libero entro il 1 Luglio 2020, sia affidata ad operatori di comprovata affidabilità reputazionale, solidità finanziaria e competenza operativa. Esprimiamo quindi pieno supporto circa la proposta dell'Autorità di prevedere che la possibilità di partecipare alle procedure competitive per la sua assegnazione sia vincolata al rispetto di requisiti aggiuntivi rispetto quelli che saranno individuati al fine dell'iscrizione all'Elenco dei Venditori di Energia Elettrica. Concordiamo in particolare con i due requisiti aggiuntivi identificati, ovvero la titolarità di un contratto di dispacciamento (da verificarsi a livello di Gruppo societario) e l'obbligo di aver rifornito negli ultimi 12 mesi un numero minimo di clienti finali aventi diritto alla maggior tutela. Con riferimento a quest'ultimo punto, crediamo sia fondamentale per la buona riuscita delle procedure, che il numero minimo di clienti già in fornitura sia determinato in coerenza con la dimensione dei lotti e le eventuali misure che dovrebbero essere introdotte a tutela della concorrenza. Tutto ciò considerato, suggeriamo di fissare la soglia minima di clienti serviti a 100.000 PoD nella titolarità di clienti aventi diritto alla tutela, da rispettarsi a livello di singola società. Questo darebbe luogo a una crescita di dimensioni operativamente gestibile anche nell'ipotesi di acquisizione di più lotti da parte della stessa società, minimizzando il rischio di disservizi per i clienti finali.

Rimandiamo alle risposte ai singoli spunti per le considerazioni di dettaglio.

Risposta ai singoli spunti di consultazione

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

Edison ritiene correttamente individuato il perimetro iniziale di applicazione del servizio, che includerà non soltanto i consumatori che si trovano senza un venditore per risoluzione contrattuale o fallimento del fornitore, ma anche i clienti ancora serviti in maggior tutela alla data di cessazione del servizio.

Appare infatti evidente che l'esplicita abrogazione della normativa legislativa che prevede il servizio di maggior tutela e la conseguente cessazione del servizio medesimo non potranno che determinare il venir meno dei contratti che sono stati stipulati nell'ambito di tale servizio.

Si tratta infatti di contratti che gli esercenti la maggior tutela hanno sottoscritto in quanto titolari in via esclusiva, ex lege, del servizio in questione (si veda al riguardo l'art. 1, comma 2, del DL n. 73/2007, conv. con legge n. 125/2007, nonché l'art. 35, comma 2, del D.Lgs. n. 93/2011), senza che vi sia stata al riguardo alcuna scelta da parte dei relativi clienti. Una volta intervenuta l'abrogazione delle norme che prevedevano il servizio di maggior tutela e cessato il servizio medesimo, viene meno anche la legittimazione degli esercenti a vedersi assegnati determinati contratti in assenza di una manifestazione di volontà dei clienti interessati.

Una soluzione opposta, che lasciasse quei clienti nella titolarità degli (ex) esercenti la maggior tutela risulterebbe incompatibile con i principi europei e nazionali in materia di parità concorrenziale, che non consentono certamente che una posizione di monopolio legale sia mantenuta in capo a determinati soggetti dopo che il servizio di interesse economico generale per il quale la stessa era stata inizialmente riconosciuta è stato soppresso; e sarebbe anche in contrasto con le norme della stessa legge n. 124/2017, secondo le quali la transizione dal sistema della maggior tutela al nuovo sistema deve avvenire secondo meccanismi che "assicurino la concorrenza e la pluralità di fornitori e di offerte nel libero mercato" (così il comma 68 dell'art. 1 della legge 124).

D'altra parte, come correttamente osservato dall'Autorità nel DCO 397/2019/R/eel, è indubbio che "la legge concorrenza ... concepisce il mercato libero come l'unica forma di approvvigionamento di energia da parte di tutti i clienti finali": il che appunto implica che i clienti che alla data di cessazione del servizio di maggior tutela non saranno titolari di un contratto di fornitura sul libero mercato non potranno che essere qualificati come "clienti senza fornitore" ai sensi dell'art. 1, comma 60, della legge 124/2017, e dovranno pertanto rientrare necessariamente nel perimetro del servizio di salvaguardia.

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?

Edison condivide l'orientamento espresso dall'Autorità di impedire la volontaria attivazione del servizio di salvaguardia per i clienti che siano già sul mercato libero: a nostro avviso, questa linea è coerente con la creazione di un servizio che, a tendere, avrà come obiettivo la fornitura di un servizio essenziale di continuità della fornitura.

In quest'ottica, pur comprendendo i possibili razionali sottesi all'ipotesi proposta di lasciare ai clienti facoltà di richiedere voltura e attivazione della fornitura all'esercente di salvaguardia al fine di garantire la possibilità per tutti di accedere ad un servizio essenziale, riteniamo ciò potrebbe andare nella direzione opposta rispetto allo svuotamento di un bacino che dovrebbe effettivamente configurarsi come di ultima istanza. Al fine di incentivare i clienti ad attivarsi nella ricerca di un'offerta sul libero mercato, proponiamo di configurare il servizio di salvaguardia come estremamente basico, ad esempio consentendo una potenza installata di solo 3kW per le nuove attivazioni e nessun servizio aggiuntivo, incluso il cambio di potenza. La volontà di beneficiare di ogni eventuale variazione da parte del cliente dovrà necessariamente comportare il passaggio al mercato libero.

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.

Edison non concorda con l'implementazione di un modello che separi la funzione di approvvigionamento dell'energia da quella di commercializzazione. Infatti, i criteri richiesti agli operatori per poter accedere al meccanismo oggetto di consultazione, e in particolare il necessario possesso di un contratto di dispacciamento, assicurano l'esperienza e la capacità degli operatori di saper gestire direttamente il proprio approvvigionamento e la commercializzazione dell'energia, senza che da ciò ne derivino particolari criticità per il sistema. Inoltre, come evidenziato dalla stessa Autorità nel documento, per quanto riguarda il modello 1, e ancor più l'1 bis, prima dell'eventuale implementazione sarebbe necessaria una modifica della normativa primaria, aggiungendo un ulteriore elemento di indeterminatezza al processo. Del modello 1 bis si evidenziano inoltre le rilevanti complessità gestionali dal punto di vista amministrativo, fiscale, legale e contrattuale, che certamente andrebbero meglio approfondite per verificare l'effettiva praticabilità di una siffatta soluzione e che comunque, a nostro avviso, disincentiverebbero in maniera sostanziale molti operatori dalla partecipazione.

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?

Edison, anche per le considerazioni espresse in risposta ai precedenti quesiti, ritiene che il servizio di salvaguardia per piccoli clienti dovrebbe essere strutturato secondo quanto prefigurato dal modello 2, così ricalcando il sistema ad oggi in essere per il servizio di salvaguardia per i clienti di grandi dimensioni. Un modello che peraltro, non necessitando di interventi normativi per poter essere implementato ma soltanto di qualche aggiustamento regolatorio, sarebbe di più rapida e facile applicazione.

Rispetto a quanto proposto nel documento, Edison non vede la necessità di implementare due modelli distinti per clienti domestici e non domestici: per adeguarsi al modello 1 gli operatori diversi dagli attuali esercenti di maggior tutela dovrebbero sostenere oneri gestionali, ad esempio per la sottoscrizione di contratti e l'adeguamento di sistemi/processi per gestire interazione con Acquirente Unico, che potrebbero essere dopo poco tempo superati qualora anche per i clienti domestici, come prefigurato dalla stessa Autorità nel documento, si evolvesse verso l'applicazione di un modello 2. Riteniamo quindi che l'applicazione fin da subito del modello 2 per tutti i clienti sia più efficiente per il sistema nel suo complesso.

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?

Riteniamo preferibile l'opzione c), che prevede l'assegnazione ad esercenti il servizio di salvaguardia in aree con punti dalle caratteristiche omogenee. Si tratta infatti della soluzione di più rapida implementazione e che supera le criticità correttamente evidenziate dalla stessa Autorità per le opzioni a) e b). In alternativa, riteniamo percorribile anche l'opzione d), che prevede l'organizzazione di nuove procedure competitive per le aree rimaste senza esercente. Nell'ottica di implementare sin da subito un'architettura di sistema quanto più possibile in linea con quello che sarà il disegno a regime, non si condivide la proposta di assegnare i clienti, anche solo temporaneamente, agli esercenti la Maggior Tutela.

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?

Si concorda con l'orientamento dell'Autorità.

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).

Dal momento che, come sopracitato, il modello di preferenza per il nuovo servizio di salvaguardia è il modello 2, si ritiene che tanto per i clienti domestici che per quelli non domestici la metodologia da preferirsi per la determinazione dei corrispettivi a copertura dei costi di approvvigionamento e dispacciamento sia quella *ex post* (opzione b), dato che l'opzione a) sarebbe applicabile solo al modello 1 o 1bis. Una determinazione *ex post*, infatti, è coerente con il modello 2, e visti i requisiti di accesso richiesti agli operatori per partecipare alle aste, non si rilevano particolari criticità implementative: gli operatori che forniranno il servizio saranno già per loro natura in grado di operare efficacemente secondo quanto previsto dall'opzione b. Inoltre, con riferimento alla maggiore trasparenza che deriverebbe dall'applicazione dell'opzione a), che consentirebbe al cliente finale di conoscere in anticipo il prezzo applicato, riteniamo che per il cliente possa avere maggior valore la certezza che il prezzo fatturato non sarà oggetto di successivo aggiustamento e conguaglio e, a tal scopo, non riscontriamo difficoltà in merito al requisito di emettere fattura all'inizio del mese successivo a quello di consumo, che l'Autorità evidenzia come un potenziale problema qualora si dovesse applicare l'opzione b).

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 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?

La scrivente condivide gli orientamenti di ARERA nella determinazione del corrispettivo a copertura dei costi, ma non concorda con un'applicazione differita nel tempo della componente α , nel caso i prezzi offerti in sede di gara siano superiori rispetto a quelli applicati al cliente. Riteniamo al contrario che la sua applicazione dovrebbe avvenire fin dall'inizio della fornitura, essendo fondamentale stimolare i clienti serviti in

salvaguardia a passare al mercato libero, anche tramite segnali di prezzo. Non è chiaro, inoltre, come in questo caso sarebbero gestiti e su chi ricadrebbe l'onere del pagamento della componente α nei casi di clienti serviti in salvaguardia che dovessero passare al mercato libero nel lasso temporale precedente l'applicazione della componente.

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.

Per i motivi indicati al quesito precedente, si vede con favore la maggiorazione progressiva del valore della componente α in ragione del tempo di permanenza nel servizio del cliente. Inoltre, nel caso in cui il valore delle offerte in gara sia mediamente inferiore rispetto al corrispettivo PCV applicato al cliente, si suggerisce che la componente α venga applicata soltanto ai clienti del mercato libero: scontare il prezzo, che deve avere come minimo un valore pari alla PCV, pagato dai clienti in salvaguardia equivarrebbe infatti a dargli un segnale di prezzo positivo. Al contrario, applicando l' α negativo solo ai clienti che hanno già lasciato il mercato tutelato si potrebbe dare un chiaro segnale in termini di convenienza del mercato libero.

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

Riteniamo che una semplice incentivazione di prezzo, di dimensione peraltro modesta qualora fossero confermate alcune proposte dell'Autorità (ritardo nell'applicazione della componente α positiva, etc) non sarebbe sufficiente a stimolare alcuni clienti ad attivarsi nella ricerca di un'offerta sul libero mercato. Pertanto, come indicato in risposta al Q2, proponiamo di configurare il servizio di salvaguardia come estremamente basico, ad esempio consentendo una potenza installata di soli 3kW per le nuove attivazioni e la permanenza nel livello di potenza contrattualizzato in caso di punti già attivi passati al servizio da altro mercato, senza la possibilità di ottenere nessun servizio aggiuntivo, incluso il cambio di potenza. In questo modo, la volontà di beneficiare di ogni eventuale variazione da parte del cliente dovrà necessariamente comportare il passaggio al mercato libero.

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?

Si condividono gli orientamenti dell'Autorità secondo i quali il singolo esercente aggiudicatario otterrebbe il prezzo risultante in sede di gara, al netto di un eventuale dimensionamento in funzione degli insoliti eventualmente generati. Si concorda anche con l'opportunità di istituire un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili vantati nei confronti di clienti non disalimentabili, mutuato da quanto esistente nell'attuale regime della salvaguardia per grandi clienti. Si coglie l'occasione per segnalare che nel documento non sono presenti indicazioni circa le modalità con le quali l'Autorità vorrebbe trattare i crediti eventualmente non riscossi da parte dei precedenti fornitori: a nostro avviso questi non dovrebbero essere oggetto di un trasferimento verso l'esercente la salvaguardia entrante, a maggior ragione nel caso di clienti trasferiti sul servizio al termine del regime di maggior tutela, che presumibilmente sono rimasti in fornitura con il precedente esercente per un tempo sufficientemente lungo da consentirgli di mettere in atto adeguate azioni di contrasto alla morosità.

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

Si concorda con l'adozione delle condizioni generali dell'offerta PLACET, che essendo già presente nel portafoglio degli operatori semplificherebbe l'implementazione sui sistemi operativi.

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?

Rileviamo, come evidenziato nell'introduzione, la necessità che gli esercenti che si aggiudicano il servizio siano messi nelle condizioni, di diritto e di fatto, di poter erogare al meglio il servizio di fornitura, nonché di potere proporre proprie offerte di mercato libero ai clienti a cui viene esercito il servizio di salvaguardia per rispondere alle esigenze dei clienti serviti. Perché questo avvenga è necessario che sia agevolata dalla regolazione la possibilità per il fornitore di prendere contatto con il nuovo cliente, anche prevedendo la possibilità di modalità aggiuntive e diverse rispetto alla comunicazione scritta di attivazione del servizio (es. attraverso telefonata outbound). Questo con il duplice fine:

- di raccogliere in maniera efficiente e meno *time-consuming* per il cliente le sue indicazioni circa le preferenze nella gestione del rapporto di fornitura (modalità di pagamento, formato di fatturazione, etc), che dovranno comunque essere comunicate a prescindere da quanto concordato con il precedente fornitore,
- di fornire al cliente la necessaria informativa privacy e raccogliere il consenso al trattamento dei dati.

A tal scopo, riteniamo che la lista di informazioni fornite al cliente finale dovrebbe prevedere anche i punti di contatto dell'esercente il servizio (e non soltanto quello dello Sportello del Consumatore), al quale indirizzare il cliente per definire alcuni aspetti chiave della fornitura che necessitano di essere riconfermati in esito allo switching.

Con riferimento all'eventuale introduzione di un obbligo, in capo agli esercenti, di consegnare al cliente un prospetto di confronto tra la spesa del servizio di salvaguardia e quella dell'offerta di mercato libero proposta, comprendiamo che questo possa agevolare il cliente nella comparazione delle offerte e quindi nella scelta, ma proprio per tale ragione crediamo che l'obbligo dovrebbe essere introdotto non soltanto in capo all'esercente che fornisce il cliente, ma per qualsiasi venditore che proponga un'offerta commerciale ad un cliente che si trovi servito nel servizio di salvaguardia.

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?

Si accolgono con favore le previsioni dell'Autorità per quanto riguarda i requisiti richiesti agli operatori, poiché è assolutamente necessario garantire che il servizio di salvaguardia sia espletato da imprese di vendita di comprovata solidità e competenza. In questo senso ci vede pienamente concordi la proposta dell'Autorità che la possibilità di partecipare all'assegnazione del servizio sia riservata ad operatori che rispettano requisiti più

stringenti di quelli che con ogni probabilità contraddistinguono la possibilità di iscriversi all'Elenco Venditori di energia elettrica. Si guarda con particolare apprezzamento alla necessità per l'operatore di disporre di un proprio contratto di dispacciamento, anche a livello di gruppo societario, per poter partecipare alle aste. Tale requisito è inoltre essenziale per l'implementazione efficace del modello 2, per il quale si ribadisce la preferenza.

Si ritengono inoltre fondamentali le soglie dimensionali in termini di clienti aventi diritto alla tutela serviti nei 12 mesi precedenti per l'accesso alle aste, a garanzia che i venditori partecipanti abbiano alle spalle un'adeguata struttura operativa in grado di gestire un potenziale aumento considerevole della customer base, nel rispetto dei livelli di servizio fissati dal regolatore. A tal riguardo, anche in considerazione della particolare delicatezza del servizio e delle conseguenti implicazioni economiche e gestionali che deriveranno dalla sua aggiudicazione, riteniamo dovrebbe esserci coerenza tra le soglie minime di clienti serviti, la dimensione dei lotti e le eventuali misure che dovrebbero essere introdotte a tutela della concorrenza, quali ad esempio un limite al numero massimo di lotti aggiudicabili dallo stesso Gruppo societario. Ciò anche al fine di evitare che alcune società non sufficientemente strutturate per gestire un aumento *one shot* considerevole della propria customer base si trovino in difficoltà, creando disservizi per i clienti forniti. Tutto ciò considerato, viste anche le dimensioni dei lotti ipotizzate da ARERA, suggeriamo di settare la soglia minima di clienti serviti a 100.000 PoD nella titolarità di clienti aventi diritto alla tutela, da rispettarsi a livello di singola società. Questo darebbe luogo a una crescita di dimensioni operativamente gestibile anche nell'ipotesi di acquisizione di più lotti da parte della stessa società.

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?

La messa a disposizione di informazioni adeguate ed affidabili è elemento fondamentale per la creazione del necessario level playing field per i partecipanti alle gare. Di particolare rilievo saranno le informazioni circa il peso della morosità a livello di lotto.

A nostro avviso, le informazioni aggregate sui diversi lotti necessarie per poter formulare le offerte includono:

- % clienti con RID, in quanto parametro utile per valutare l'affidabilità creditizia;
- % clienti con fattura cartacea, in quanto la postalizzazione ha un'incidenza non trascurabile in termini di costi di commercializzazione;
- n° clienti con codici fiscali mancanti, per le complessità connesse in sede di fatturazione;
- Unpaid ratio medio a 24 mesi, con regole chiare riguardanti la sua contabilizzazione. Ad esempio, le fatture per le quali è stata concessa rateizzazione dal precedente fornitore dovrebbero essere comunque incluse per le parti non ancora saldate dal cliente finale;

- % clienti con una, due, 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;
- totale credito pendente che sarebbe riversato sull'esercente che subentra nella fornitura, quale che sia la modalità identificata per gestire questo aspetto, che non emerge ancora con chiarezza dal documento (si veda risposta a Q20-22).

La richiesta di fornire informazioni spaccate per livello di potenza assume particolare rilievo soprattutto con riferimento al segmento dei non domestici, dove una semplice indicazione percentuale potrebbe non essere indicativa della dimensione del fenomeno in termini di energia consumata e conseguentemente di esposizione finanziaria.

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

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.

Per quanto riguarda il dimensionamento dei lotti, si ritiene che la soluzione più adatta sia prevedere taglie diverse in base al tipo di clientela di riferimento e al numero di clienti che effettivamente rientrerebbero nel servizio: in particolare, si propone una soglia di 300.000 PoD per i clienti non domestici e di 1.000.000 per quelli domestici. La differenziazione è resa consigliabile dalla diversa numerosità delle due categorie di clientela. Lotti così dimensionati sarebbero propedeutici al raggiungimento di un adeguato livello di concorrenza (soprattutto con riferimento al più esiguo bacino di non domestici), evitando al contempo un'eccessiva frammentazione della base clienti.

Per quanto riguarda la composizione dei lotti, fatta salva l'esigenza di definire un criterio di territorialità in linea con il dettato della norma e con la prospettata evoluzione del servizio in un'ottica di ultima istanza, si considera prioritario perseguire un obiettivo di omogeneità rispetto alla morosità media (si veda anche la

risposta al Q34). Questo, volendo evitare un'eccessiva frammentazione del servizio e tenendo in considerazioni i dati sulla morosità emergenti dalle diverse pubblicazioni di ARERA in materia, potrebbe essere ottenuto prevedendo l'aggregazione in un singolo lotto di uno (o più) territori provinciali del Nord e uno (o più) territori provinciali del Centro o del Sud.

Inoltre, sarebbe consigliabile creare lotti omogenei in base al numero di clienti in essi inclusi che abitino aree metropolitane, provinciali e rurali, dati i diversi costi che comporta servire questi clienti, soprattutto per quanto riguarda fatturazione e modalità di pagamento normalmente scelte dai clienti.

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

Come evidenziato nelle Osservazioni Generali, riteniamo fondamentale nel rispetto dello spirito della norma da cui esso è originato, nonché in considerazione dell'elevata concentrazione che caratterizza il mercato della vendita di energia elettrica ai clienti finali (peraltro correttamente evidenziata dalla stessa Autorità nell'appendice al presente documento), che il meccanismo sia disegnato in modo tale da garantire esiti concorrenziali. Se così non fosse, il rischio sarebbe quello di assistere ad un ulteriore consolidamento del mercato e l'intero percorso intrapreso in ottemperanza della Legge Concorrenza sarebbe stato vano, in quanto vanificato sarebbe il raggiungimento dell'obiettivo della creazione di un mercato più concorrenziale a beneficio dei consumatori finali.

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.)

Si veda la risposta agli spunti Q35-37.

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?

Si veda la risposta agli spunti Q35-37.

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

Riteniamo che Acquirente Unico, per le competenze acquisite nella gestione delle procedure concorsuali per l'assegnazione del servizio di salvaguardia per grandi clienti, possa rappresentare il soggetto più idoneo alla gestione anche di queste gare.

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 motivi?

Edison ritiene che tre anni rappresenti una durata congrua rispetto alle finalità identificate dall'Autorità. Eventualmente, potrà essere valutato un accorciamento del periodo in successive fasi di erogazione, considerando comunque che due anni rappresentano a nostro avviso la durata minima per consentire agli operatori di recuperare i costi sostenuti per l'adeguamento delle proprie strutture al fine di erogare il servizio.

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?

Come espresso nelle Osservazioni Generali, riteniamo fondamentale che l'eventuale gradualità, che richiederebbe necessariamente un intervento normativo, non comporti la messa in discussione di quanto già stabilito dalla Legge Concorrenza circa la necessità del superamento della tutela di prezzo per tutte le tipologie di clienti, traducendosi quindi in parzialità. A nostro avviso è quindi opportuno che si proceda in tempi rapidi e certi all'implementazione del nuovo servizio di salvaguardia per tutti i clienti, in modo da garantire ai consumatori la necessaria certezza sul processo, che è pre-requisito fondamentale perché siano messi nelle condizioni di compiere una scelta consapevole. Ricordiamo infatti come la stessa Autorità, in passato, abbia fatto riferimento all'incertezza sulle modalità di trattamento dei clienti ancora in fornitura di maggior tutela come principale ostacolo per la realizzazione di una campagna informativa che stimolasse i consumatori ad attivarsi.

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 rispettivamente per le piccole imprese e per i clienti domestici? Per quali motivi?