

**AUTORITA' DI REGOLAZIONE PER ENERGIA RETI E AMBIENTE
(ARERA)**

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***

OSSERVAZIONI ENGIE ITALIA

5 Novembre 2019

A decorative horizontal bar at the bottom of the page, composed of several segments in blue, green, and dark blue.

OSSERVAZIONI GENERALI

ENGIE Italia apprezza l'approccio propositivo e concreto con cui l'Autorità affronta il mandato conferitogli dalla Legge Concorrenza in merito alla definizione della disciplina del servizio di salvaguardia per i clienti elettrici di piccole dimensioni che si troveranno senza fornitore all'indomani della cessazione del servizio di maggior tutela.

Preso atto che l'attuale contesto di mercato, caratterizzato da elevati livelli di concentrazione e perdurante inerzia verso il mercato libero, non corrisponde alle aspettative del percorso teorico tracciato in via legislativa nel 2017 per addivenire alla fine della tutela di prezzo al 1° luglio 2019, data poi prorogata al 1 luglio 2020, si condivide il disegno generale proposto di implementazione graduale, purché tale intervento sia temporalmente pianificato e sia finalizzato al totale superamento della disciplina transitoria della maggior tutela in tempi ragionevolmente rapidi.

Fermo restando la necessaria copertura legislativa, la **gradualità**, ad avviso della scrivente, potrebbe essere valutata positivamente solo alla luce di un cronoprogramma temporale stabilito *ex ante* di svolgimento delle aste dapprima rivolte a determinate categorie di clienti più attivi, per poi coinvolgere tutta la platea degli attuali aventi diritto la maggior tutela.

Si potrebbe dare la **precedenza temporale ai non domestici**, come prospettato in consultazione escludendo l'eventualità di distinguere le microimprese (in quanto operazione estremamente critica, onerosa e dagli esiti incerti) ed in aggiunta valutare una prima *tranche* anche di **domestici con potenza installata superiore a 4,5 KW**, categoria di clienti caratterizzata da una maggiore attenzione ai consumi e proattività. Data la differenza tra le due tipologie di clienti, questa soluzione permetterebbe di testare il meccanismo su un campione rappresentativo a livello nazionale di clienti domestici, in vista di una sua implementazione successiva eventualmente ricalibrata.

Inoltre, affinché l'intervento rispecchi l'obiettivo di favorire lo sviluppo di un mercato finale dell'energia pienamente concorrenziale, nella definizione della disciplina del servizio si ritiene imprescindibile individuare **meccanismi volti a deconcentrare il mercato finale dell'elettricità e permettere il dispiegamento delle offerte di mercato libero**, per incentivarne il passaggio.

Occorre infatti definire le regole di partecipazione e aggiudicazione che presiedono alle procedure concorsuali in modo tale da ridurre, quanto più possibile, il vantaggio competitivo derivante da rendite di posizione e le asimmetrie informative degli attuali esercenti la maggior tutela.

A tal proposito, è importante introdurre limiti rispetto al numero massimo di aree che possono essere aggiudicate dallo stesso soggetto (inteso a livello di gruppo, e non solo di singola società di vendita) e sia un *cap* sia un *floor* al prezzo offerto in sede di gara.

Inoltre, anche al fine di garantire un'ampia partecipazione alle gare che prevenga l'esercizio di potere di mercato degli "incumbent", fermo restando criteri assai stringenti di affidabilità e capacità operative per gli operatori (ben più stringenti di quelli previsti per l'"elenco venditori" attivi sul mercato libero), si propone di valutare l'introduzione di **lotti "a geometria variabile"**, con soglie di accesso proporzionali al bacino da servire, partendo dal numero minimo di 50mila clienti serviti continuativamente nei dodici mesi antecedenti l'istanza con fornitura di energia elettrica, così come proposto in consultazione, come condizione di partecipazione. Tali lotti dovrebbero essere caratterizzati da:

- dimensioni differenti per favorire la partecipazione di operatori di diverse dimensioni, rispettando il criterio di omogeneità, con una soglia minima di almeno 100mila clienti da servire;
- aree geografiche differenti nello stesso lotto (ad esempio Province appartenenti a Regioni differenti), al fine di bilanciare diversi gradi di appetibilità, rendendo allo stesso tempo tutti lotti omogenei, ed evitare aste deserte o con pochi *bid* proiettati molto al ribasso che possano spiazzare i nuovi entranti.

Infine, per un'effettiva incentivazione al passaggio sul mercato libero come richiesta dalla Legge stessa, il meccanismo dovrà 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.

A. REQUISITI DI ACCESSO AL SERVIZIO DA PARTE DEI CLIENTI FINALI

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

Si concorda con il **perimetro iniziale del servizio** ossia i clienti finali domestici e le c.d. piccole imprese "senza un fornitore" di energia alla data di rimozione del servizio di maggior tutela in quanto i) in maggior tutela senza compiere una scelta sul libero oppure ii) senza aver concluso un nuovo contratto sul libero (nel lasso di tempo precedente la data di efficacia dello scioglimento del precedente vincolo contrattuale sul libero, avvenuta ad esempio per fallimento del venditore, recesso da parte del venditore o mancato rinnovo di un contratto giunto a scadenza).

Con riferimento a **nuovi allacci, subentri e volture**, essi non dovrebbero essere richiesti agli esercenti la salvaguardia unicamente per il fatto che i clienti richiedenti rientrino nell'ambito di applicazione del servizio. Essi dovrebbero scegliere a quale fornitore del mercato libero rivolgersi e solo in caso di mancato assolvimento da parte del fornitore del libero si dovrebbe ricorrere alla salvaguardia, riportando il servizio alla sua primaria funzione di garanzia della continuità della fornitura.

Si concorda con l'introduzione del processo di **switching contestuale alla voltura** presso un punto servito nell'ambito della salvaguardia per minimizzare i tempi di attivazione delle offerte di mercato libero. L'impossibilità di effettuare lo *switching* con voltura determina un notevole allungamento dei tempi con cui i clienti entrano in fornitura con il venditore prescelto e contrae l'autonomia negoziale dei clienti stessi. Peraltro, il processo potrebbe essere in buona parte mutuato da quanto già implementato in occasione della Tutela Simile. Per ulteriormente eliminare tali barriere, occorrerebbe anche iniziare a valutare l'introduzione di un processo di **switching infra-mese**, in linea con quanto recentemente prospettato nel documento di consultazione 412/2019/R/EEL.

- ✓ **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?*

Si concorda sull'**impossibilità per un cliente contrattualizzato sul mercato libero di chiedere l'attivazione del servizio di salvaguardia**, proprio alla luce della diversa *ratio* sottesa (tutela della continuità della fornitura) rispetto al servizio di maggior tutela, in cui invece questa possibilità è contemplata (tutela di prezzo). Inoltre, il servizio di salvaguardia dovrebbe favorire l'entrata sul mercato libero, non permetterne l'uscita.

B. ASSETTO DEL SERVIZIO

Modello 1: separazione della funzione di approvvigionamento e commercializzazione del servizio

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

Pur riconoscendo che il modello 1 avrebbe il vantaggio di tempistiche di implementazione più brevi, essendo in continuità con l'attuale assetto del servizio di maggior tutela, **non se ne condivide l'adozione** in quanto incoerente con il modello di libero mercato, presupposto cardine della Legge Concorrenza per una piena liberalizzazione dei mercati energetici. Proprio in quanto non trova riscontro nella normativa primaria, tale modello necessiterebbe per la sua introduzione di una nuova copertura legislativa, come evidenziato dalla stessa Autorità in consultazione.

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

Si esprime **netta contrarietà al modello 1bis** che si allontana ancor più del modello 1 dal modello di libero mercato, togliendo addirittura autonomia finanziaria agli esercenti aggiudicatari del servizio, attraverso un sistema complesso di flussi

informativi e deleghe per la legittimazione degli incassi da parte di un soggetto terzo, su cui si sollevano forti perplessità anche in merito ai risvolti fiscali, finanziari e bancari.

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

Si rimanda a quanto sopra riportato.

Modello 2: unificazione delle funzioni di approvvigionamento e commercializzazione

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

Sì, **si concorda con il modello 2**, che non solo rappresenta l'unico modello coerente con i dettami della Legge Concorrenza, ma rispecchia maggiormente l'assetto di mercato libero, in cui gli operatori gestiscono in piena autonomia tutte le fasi della filiera (approvvigionamento e commercializzazione), sostenendone i relativi oneri gestionali, economici e finanziari.

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

L'adesione a questo modello comporterebbe, come già indicato nel documento di consultazione, la revisione dei processi di *settlement*, nonché l'assunzione dei rischi tipici del mercato libero quali il rischio sbilanciamento dovuto alla riprogrammazione dei prelievi per la nuova platea da servire.

Proprio in quanto tale modello dovrebbe rispecchiare l'assetto tipico di mercato libero, non si condivide la previsione di distinguere i contratti per i servizi di dispacciamento e trasporto destinati alla fornitura del servizio di salvaguardia dai contratti relativi ai clienti finali serviti nel mercato libero. Su tale proposta si esprime netta contrarietà in quanto comporterebbe un ingiustificato aggravio dei costi operativi-gestionali.

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

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

Non si concorda con la soluzione di assegnare i POD a cui dovrebbe essere garantita la fornitura agli esercenti di altre aree, pur con punti con caratteristiche omogenee, dato il rischio di imprevedibilità circa l'aumento del bacino da servire diminuirebbe la decisione di partecipazione alle aste, a scapito di esiti concorrenziali delle procedure e si riverbererebbe anche in termini negativi sul prezzo applicato ai clienti finali in quanto tale rischio sarebbe incorporato nell'offerta economica. Né tantomeno si ritiene percorribile la gestione temporanea da parte dell'esercente la maggior tutela o dei distributori locali ad esso collegato.

La soluzione preferita è la riassegnazione mediante nuova gara agli esercenti la salvaguardia già attivi ovvero a nuovi potenziali esercenti interessati. Tuttavia, fintantoché non si completa l'assegnazione del nuovo soggetto, a tali clienti va comunque garantita la continuità della fornitura. In tale fattispecie, potrebbe essere Acquirente Unico (AU) ad assolvere questo ruolo per il tempo necessario all'espletamento delle operazioni di gara

In alternativa, anche la soluzione in cui AU si fa carico di garantire il servizio universale ai clienti che si trovano senza un esercente la salvaguardia (per indisponibilità legata all'assolvimento temporaneo o permanente dei propri compiti), potrebbe essere adeguata, in quanto il soggetto che adempirebbe questi obblighi sarebbe uno soltanto e le condizioni economiche sarebbero definite in maniera univoca dall'Arera per tutti i clienti, a prescindere dal bacino d'asta in cui ricadono.

✓ **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?**

Da una prima analisi, non si ritiene vi siano ulteriori soluzioni.

C. CONDIZIONI ECONOMICHE DI EROGAZIONE DEL SERVIZIO

- ✓ **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 condivide il fatto che la struttura di prezzo sia analoga a quella del servizio di maggior tutela e che siano presenti le medesime componenti di costo. In questa fase di transizione verso l'apertura definitiva del mercato libero, si condivide la necessità di garantire al cliente le condizioni economiche che gli sono più familiari, senza creare disparità territoriali a livello di prezzo applicato.

Corrispettivi applicati al cliente finale rifornito nell'ambito del servizio

- ✓ **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?*

La metodologia di determinazione dei corrispettivi a copertura dei costi di acquisto dell'energia elettrica dovrebbe essere univoca, cioè indifferenziata rispetto al target di clienti serviti (non domestici e domestici) rispetto ai quali invece varierebbe la base di riferimento del *bid*, data la diversa valorizzazione delle PCV.

La metodologia *ex post* è più aderente al modello presente sul mercato libero quindi è preferibile rispetto al meccanismo *ex ante*. Tale metodologia, infatti, rifletterebbe meglio i costi effettivi del servizio con una maggiore aderenza al PUN e immediata trasposizione dei costi al cliente, senza la complessità di gestione di componenti compensative analoghe all'attuale PPE.

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

La metodologia *ex ante* per la determinazione dei costi di acquisto dell'energia, in continuità con l'attuale meccanismo previsto per la maggior tutela, prevedrebbe un periodico aggiornamento dei valori attesi del mercato a pronti rispetto ai valori

consuntivi, con conseguente disallineamento temporale costi-ricavi per l'esercente la salvaguardia.

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

Consentendo di avviare il processo di fatturazione relativo a un mese solamente all'inizio del mese successivo, occorre anticipare i flussi di cassa che su rilevanti volumi hanno impatti significativi.

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

Il modello proposto, almeno relativamente alla prima fase (12 mesi per il domestico e 6 mesi per il non domestico) potrebbe sostanzialmente costituire per il cliente un prolungamento naturale dell'attuale assetto di tutela, perché se il segnale di prezzo ricevuto non si modifica ma cambia solamente l'appartenenza ad un altro regime (da maggior tutela a salvaguardia) si andrebbe a depotenziare uno dei principali, se non il principale, fattore di spinta per il cliente ad effettuare una qualsivoglia valutazione di un fornitore alternativo sul mercato libero. Si ritiene opportuno pertanto, per un maggior incentivo all'uscita, limitare tale "continuità economica" ai primi 3 mesi dall'attivazione del servizio e successivamente prevedere l'applicazione graduale di valori crescenti della componente alfa come propone il DCO.

Inoltre, il tema andrebbe valutato anche alla luce del meccanismo di perequazione della commercializzazione a compensazione del differenziale tra quanto applicato al cliente e il prezzo di aggiudicazione rispetto a cui, come già espresso nelle osservazioni generali, potrebbe essere previsto un *floor*.

In caso di prezzo medio di gara superiore al valore della PCV in vigore al momento della gara, si prevede che il cliente riceva il nuovo segnale di prezzo, frutto dell'esito della gara, dopo i primi 12/6 mesi. Ciò comporterebbe che se l'esercente ha offerto un prezzo superiore al valore della PCV fatturata al cliente per i primi 12 mesi, il suo costo effettivo di acquisizione non sarà compensato subito, con un conseguente onere finanziario per lo stesso, pertanto si ribadisce la necessità che questo periodo di continuità duri al massimo tre mesi.

Se il prezzo offerto invece fosse inferiore, tale segnale andrebbe subito trasferito al cliente tramite una componente di compensazione analoga alla DiSpBT. Tuttavia, non si concorda sul bacino di restituzione proposto. Per creare un incentivo all'uscita dei clienti dalla salvaguardia, si potrebbe applicare la compensazione solo agli aventi diritto che si trovano già nel mercato libero: in questo modo, si aumenterebbe la percezione della convenienza delle offerte sul libero a favore di uno spostamento di mercato anche dei clienti più inerti.

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

Oltre all'avvio di campagne di comunicazione istituzionali che accompagnino questo bacino di clienti ad un passaggio sempre più consapevole verso il mercato libero, occorrerebbe assicurare i clienti e prospettare loro la possibilità di usufruire di offerte vantaggiose anche in termini di servizi, quali: canali di contatto, metodi di pagamento digitali, disponibilità di applicazioni ed accesso all'area privata del sito, esistenza di sistemi di monitoraggio dei consumi, esistenza di servizi ancillari alla fornitura offerti dal medesimo fornitore.

Condizioni di remunerazione degli esercenti il servizio

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

Si condivide l'istituzione di un meccanismo di compensazione dei crediti non recuperabili nei confronti dei clienti non disalimentabili. Resta intesa l'applicazione della disciplina della morosità (possibilità di distacco ai sensi del TIMOE) per i clienti disalimentabili.

- ✓ **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 condivide in linea di principio la proposta, pur riservandoci di fornire una risposta di dettaglio nella successiva consultazione.

D. CONDIZIONI CONTRATTUALI APPLICABILI AI CLIENTI FINALI

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

Si condivide in linea generale lo spirito descritto nel DCO di garantire, almeno nel primo periodo, clausole contrattuali che siano in linea con la disciplina delle offerte Placet in modo da avere un impianto uniforme per questa tipologia di clienti e facilmente confrontabile tra loro.

- ✓ **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?*

I contenuti dell'informativa, la quale dovrebbe rappresentare il contenuto minimo della comunicazione iniziale al cliente appena attivato (c.d. "welcome letter"), non si ritengono esaustivi. In particolare, con riferimento all'informativa sulla possibilità di passaggio al mercato libero, si ritiene necessario esplicitare "anche sottoscrivendo un'offerta con l'esercente la salvaguardia".

La possibilità da parte dell'esercente la salvaguardia di proporre una propria offerta di mercato libero non è infatti chiaramente espressa, ma si evince solamente dalla previsione di prospetto di confronto, di cui allo spunto Q6 a cui si rimanda.

- ✓ **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?*

Si concorda con la proposta.

Tuttavia, si chiede di esplicitare meglio la possibilità di proporre una propria offerta di mercato libero da parte dell'esercente il servizio di salvaguardia, dettagliando eventuali regole/limitazioni a questa facoltà.

Ribadendo quanto già espresso nelle osservazioni generali, si ritiene necessario permettere agli aggiudicatari del servizio di proporre una propria offerta di mercato libero, consentendo loro condizioni adatte a tale finalità. In particolare, si fa riferimento alle criticità legate alla disciplina sulla privacy che andrebbero superate attraverso una soluzione specifica, legata alla peculiarità di un tale servizio, in cui verranno assegnati automaticamente un lotto di clienti rendendo contendibile un regime dapprima in concessione.

Senza tale intervento specifico, verrebbe meno l'obiettivo di uscita del cliente dall'ultima istanza in quanto in assenza di un esplicito consenso al trattamento dei dati per finalità commerciali non sarebbe possibile proporre offerte di mercato libero.

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

Si rimanda alla risposta dello spunto Q19.

E. IDENTIFICAZIONE DEGLI ESERCENTI IL SERVIZIO

Requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali

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

In linea generale si concorda con la proposta. Sarà inoltre necessario che il soggetto sia in grado di provvedere direttamente al pagamento di tutte garanzie richieste per l'accesso ai servizi necessari all'esercizio della fornitura, così come il deposito cauzionale. Si ritiene che a garanzia di un'adeguata capacità finanziaria, il soggetto debba avere una capitalizzazione almeno pari ad € 100.000 (con capitale interamente versato), nonché la certificazione degli ultimi tre bilanci di esercizio approvati non in perdita. Inoltre, si ritiene necessario che al fine di evitare eventuali tentativi di aggirare possibili tetti antitrust, dette soglie vengano definite direttamente in relazione ai Gruppi societari e non solo con riferimento alle singole società che parteciperanno alle "gare".

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

In linea generale si concorda con i requisiti di onorabilità *strictu sensu* proposte. In merito alle forme societarie, le società ammesse alle aste dovrebbero essere costituite esclusivamente in forma di società di capitali.

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

In linea generale si concorda con i requisiti operativi proposti, in particolare l'ipotesi di permettere la partecipazione alle gare solamente a quelle imprese in grado di approvvigionarsi direttamente sul mercato all'ingrosso.

- ✓ **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?*

Come già espresso nelle osservazioni generali sull'opportunità di definire lotti "a geometrica variabile" con soglie di accesso proporzionali al bacino da servire, si ritiene che una soglia minima non inferiore a 50.000 clienti con fornitura di energia elettrica (serviti continuativamente nei 12 mesi antecedenti la procedura) sia un requisito basilare per garantire la capacità gestionale di un lotto di dimensioni minime di 100mila clienti. In generale se la soglia fosse inferiore, l'esercente vincitore potrebbe trovarsi nelle condizioni di vedersi triplicare il proprio parco clienti con conseguente non immediata capacità di adeguare in tempi brevi processi e strutture aziendali.

- ✓ **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?*

Si condivide l'orientamento.

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

Si concorda con la proposta.

Misure per favorire esiti concorrenziali delle procedure

- ✓ **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?*

Si ritiene che, al fine di garantire agli operatori la possibilità di effettuare dei *bid* il più possibile mirati sia necessario che la composizione dei lotti “a geometria variabile” sia chiara e riporti il seguente set informativo di base:

- Numero clienti/POD domestici, suddiviso per classe di potenza e classe di consumo di appartenenza;
- Numero di clienti/POD non domestici, suddiviso per classe di potenza e classe di consumo di appartenenza, con indicazione del codice ATECO se disponibile;
- Ripartizione geografica regionale in % per i clienti domestici;
- Ripartizione geografica regionale in % per i clienti non domestici.
- Volume complessivo relativo a clienti/POD domestici
- Volume complessivo relativo a clienti/POD non domestici
- UR relativa a clienti/POD domestici, suddivisi in disalimentabili e non disalimentabili
- UR relativa a clienti/POD non domestici, suddivisi in disalimentabili e non disalimentabili
- Numero di clienti/POD domestici oggetto di richiesta di sospensione nell'ultimo anno
- Numero di clienti/POD domestici oggetto di richiesta di sospensione nell'ultimo anno
- % SDD domestici
- % SDD non domestici
- % di clienti che ricevono la bolletta in formato cartaceo

Altre informazioni aggiuntive per un set informativo più esaustivo possibile che permetta la partecipazione su un piano di parità:

- Indicazione sulla dinamica dei clienti degli ultimi anni (es. entranti e uscenti fisiologici e da switch-out, la % di clienti che sono rientrati in MT dopo essere passati al libero);
- l'età anagrafica media;
- % di clienti per cui è disponibile un numero di telefono, al fine di valutare la concreta possibilità di instaurare un contatto diretto con il cliente;
- Il tasso di contatto (la media delle chiamate/contatti effettuate dai clienti);
- % contatori non telegestiti con dettagli su potenza installata e consumo annuo;
- % clienti con procedimento pendente per manomissione contatore, distinto per livello di potenza installata;

- 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 clienti con codici fiscali errati/mancanti, al fine di valutare l'effettiva possibilità di fatturare secondo le regole della disciplina della fatturazione elettronica;
- ✓ **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?*

Come espresso nelle osservazioni generali, si potrebbe pensare ad un sistema a "geometria variabile", ossia prevedere accanto a lotti di più grandi dimensioni anche lotti più piccoli, almeno di 100.000 punti, per diminuire la concentrazione degli operatori, mantenendo sempre il criterio di omogeneità.

- ✓ **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.*

Gli interventi e le tempistiche dipendono dalla dimensione dei lotti. Tuttavia, considerata la nostra struttura, l'adeguamento dovrebbe avere impatti limitati.

- ✓ **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.)*

Si rimanda alle osservazioni generali.

- ✓ **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?*

Al massimo si potrebbe prevedere un periodo di 4-6 mesi dal momento dell'aggiudicazione.

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

Il soggetto idoneo potrebbe essere l'Acquirente Unico già designato dall'Autorità ad altre procedure concorsuali.

F. DURATA DEL PERIODO DI ASSEGNAZIONE SERVIZIO

- ✓ **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?*

In linea generale, una durata di tre anni appare ragionevole, sebbene per fare una valutazione più puntuale occorrerebbe che alcuni aspetti del Servizio, che a nostro avviso hanno impatti sulla durata dello stesso, siano già tracciati. Pertanto, ci si riserva di fornire una risposta più dettagliata nella successiva fase di consultazione.

4. TEMPISTICHE DI ATTUAZIONE

- ✓ **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?*

Si rimanda alle osservazioni generali.

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

Si ritiene necessario che il set informativo sia trasmesso ai partecipanti con 2-3 mesi di anticipo rispetto allo svolgimento delle gare, al fine di garantire un adeguato lasso di tempo per un'analisi approfondita dei dati.

Come già indicato negli spunti precedenti, gli interventi e le tempistiche dipendono dalla dimensione dei lotti. Tuttavia, considerata la nostra struttura, l'adeguamento dovrebbe avere impatti limitati. Tra la fase di assegnazione del servizio e quella di attivazione del servizio stesso dovrebbero intercorrere 4-6 mesi.