

LUCE E GAS

Arera: forte balzo di famiglie e imprese nel mercato libero

Sempre più famiglie e imprese migrano nel mercato libero abbandonando i servizi di tutela sia nel settore elettrico che in quello gas. Nella sostanza lasciano quei contratti che garantiscono al consumatore l'erogazione di energia elettrica e gas alle condizioni stabilite dall'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (Arera). E lo spostamento più consistente riguarda le fasce più giovani: a livello nazionale l'83,1% dei contratti siglati tra i 18 e i 29 anni, mentre la scelta di rimanere nella maggior tutela cresce sempre più con l'aumentare dell'età. È questa la fotografia puntuale fornita dal secondo "Rapporto monitoraggio dei mercati di vendita al dettaglio dell'energia elettrica e del gas" che l'Autorità per l'energia, le reti e l'ambiente ha trasmesso al ministero della Transizione ecologica e alle commissioni competenti, come prevede il decreto Mise del dicembre 2020 che disciplina l'ingresso consapevole dei clienti finali nel mercato libero di luce e gas. Si tratta di un bagaglio rilevante di informazioni che, come sottolinea anche il numero uno dell'Authority Besseghini, «continuerà a fornire elementi di valutazione per eventuali politiche strutturali» anche «quando sarà passata l'attuale fase di prezzi altissimi nel gas e nell'elettricità».

La disamina dell'Arera conferma quindi una tendenza ormai costante sui mercati dell'energia: rispetto all'ultimo aggiornamento di settembre,

nel settore elettrico il 59,7% delle famiglie (+2,4%) e il 70,4% delle imprese (+2,4%) hanno lasciato la maggior tutela - ancora preponderante solo in Sardegna -, mentre nel gas il passaggio ha riguardato il 62% dei clienti domestici (+1,8%) e il 71,3% dei condomini (+1,4%), uso domestico con consumi inferiori ai 200mila metri cubi standard. I numeri, dunque, crescono, ma colpisce anche un altro dato. Perché il report firmato dall'Authority presieduta da Stefano Besseghini mette altresì in evidenza la proattività sottesa al salto. Così, rispetto all'ultima rilevazione, si riduce nettamente la quota di intervistati usciti dalle tutele dopo la chiamata di un call center (-26,8% per i domestici e -36,9% per le imprese), mentre sale la percentuale di coloro che migrano contattando il call center del venditore (+12,7%) o sottoscrivendo il contratto da solo tramite il sito internet dell'operatore di energia (+6,1%). Tra i non domestici, invece, prevale e aumenta la quota di sottoscrizioni di nuovi contratti in seguito alla visita di un agente di vendita (+7,3%).

— Celestina Dominelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



STEFANO BESSEGHINI

Dall'agosto del 2018 è presidente dell'Autorità di regolazione per l'energia, le reti e l'ambiente per il settennato 2018-2025

COMPETIZIONE

La Francia ha il nucleare, la Spagna più rinnovabili, le nostre imprese devono avere gli strumenti



Peso: 13%