

AIGET

**Audizione 10^a Comm. Senato 10/11/2015
ddl “concorrenza”**

michele.governatori@aiget.it

paolo.ghislandi@aiget.it

Twitter: AigetEnergia

Web: www.aiget.it

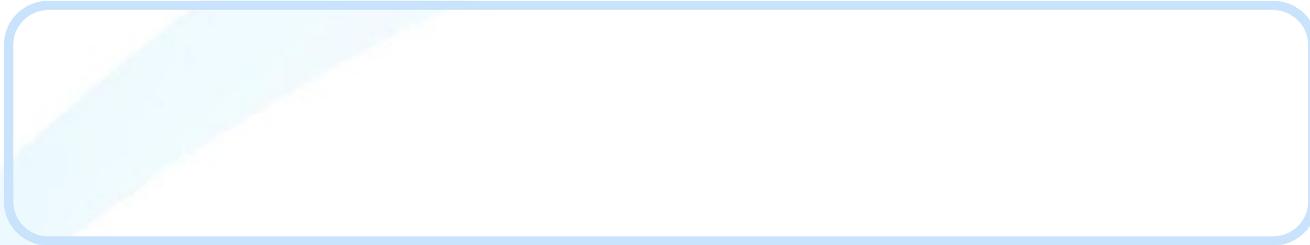
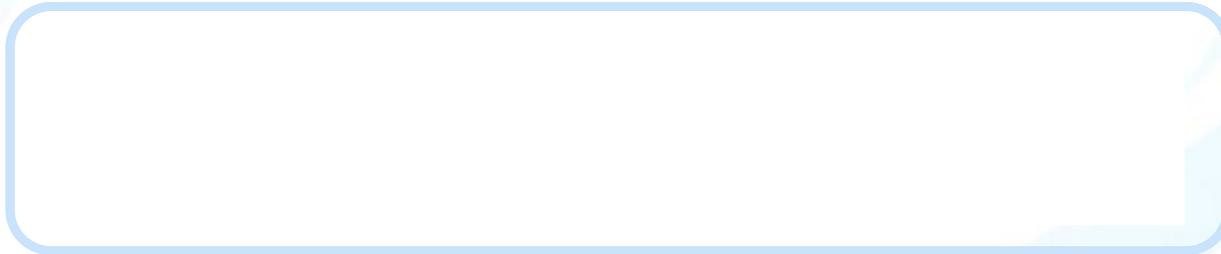
Presidente

Segretario Generale



Agenda

Agenda

A thick blue rounded rectangular box, likely intended for a title or a key point.A light blue rounded rectangular box, likely intended for a sub-point or a detailed description.A light blue rounded rectangular box, likely intended for a sub-point or a detailed description.

AIGET

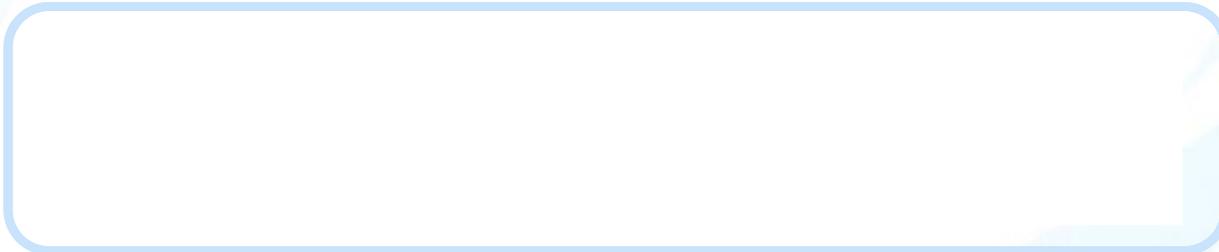
Associazione Italiana di Grossisti di Energia e Trader

- Oltre 50 associati, da multinazionali a piccoli operatori, principalmente nel settore dell'ingrosso e della vendita di energia elettrica e gas
 - www.aiget.it (con accesso al position paper completo 2015)
 - twitter: AigetEnergia
- Promuove la competitività dei mercati energetici con analisi, studi, rappresentanza, iniziative istituzionali e non

AIGET - Trader e venditori di energia



Agenda

A light blue rounded rectangular box, currently empty, intended for the first item in the agenda.A dark blue rounded rectangular box, currently empty, intended for the second item in the agenda.A light blue rounded rectangular box, currently empty, intended for the third item in the agenda.

La concorrenza funziona

Benvenuto ddl concorrenza

La **concorrenza** (regolata) nell'energia ha dato **grandi risultati** (malgrado le lacune anche gravi nel completamento del mercato retail)

- Qualità e trasparenza del servizio prima inimmaginabili
- Prezzi più bassi per la componente energia
- Margini ai minimi ovunque c'è concorrenza
- Servizi personalizzati e scelta anche nelle formule di prezzo
- **MA:** Prezzi al dettaglio gravati dalle componenti di crescente parafiscalizzazione della bolletta estranee al mercato (vd. canone RAI)

Quali presupposti per l'esistenza di una tariffa di tutela nell'energia?

Un cliente meno capace?

- **L'energia** rispetto ad altri beni e servizi è:
 - **non più complessa**
 - (cfr. servizi finanziari, assicurazioni, telefonia)
 - **non meno regolata e garantita** in termini di continuità, qualità del servizio e informazione
 - **non più insostituibile**
 - **non più inadatta a servizi spontanei di comparazione dell'offerta o aggregazione della domanda**

Quali presupposti per l'esistenza di una tariffa di tutela nell'energia?

**Il cliente è sempre lo stesso
e compra anche altri servizi**

Eppure:

le norme attuali prevedono che le stesse persone che sono clienti attivi in altri mercati complessi debbano potersi disinteressare degli acquisti di energia.

Perché la maggior tutela frena la concorrenza

Disincentivo artificioso al cambio di fornitore

- Se relativamente pochi clienti cambiano oggi rispetto alla tutela, e cambiano soprattutto all'interno dei gruppi integrati ex monopolisti locali di vendita, è soprattutto perché:
 - la tutela, a partire dal nome, è un riferimento distorto
 - vista la spesa relativamente bassa in energia, la presenza di un'offerta standard disincentiva lo sforzo di sceglierne una più conveniente sul mercato (eppure già oggi è facile farlo e risparmiare!)
 - l'unbundling (anche in violazione della legge italiana) tra venditori e distributori dello stesso gruppo è insufficiente

Abbiamo bisogno di consumatori attivi

Qual è il lusso tra inerzia e consumo attivo?

La passività è una scelta (legittima) che non conviene incentivare

➔ Più vantaggioso per tutti tutelare il mercato che l'inerzia, perché **un mercato partecipato è la miglior tutela contro offerte non convenienti**

Il ddl fornisce ulteriori strumenti per rendere ancora più informati i consumatori fino a ora inerti

Maggior tutela e povertà energetica

La tutela non tutela chi ha bisogno

D: Serve un mercato segregato di tutela per combattere la povertà energetica?

R: No:

le redistribuzioni tra i clienti si possono fare attraverso la modulazione degli oneri amministrati in bolletta e/o attraverso bonus ad hoc sulla base di criteri corretti di povertà energetica

Cosa succede a chi non sceglie quando scade la tutela?

La garanzia di fornitura non è messa a rischio!

Fornitura di ultima istanza (tutela di fornitura ma non di prezzo) per chi sceglie di non scegliere:

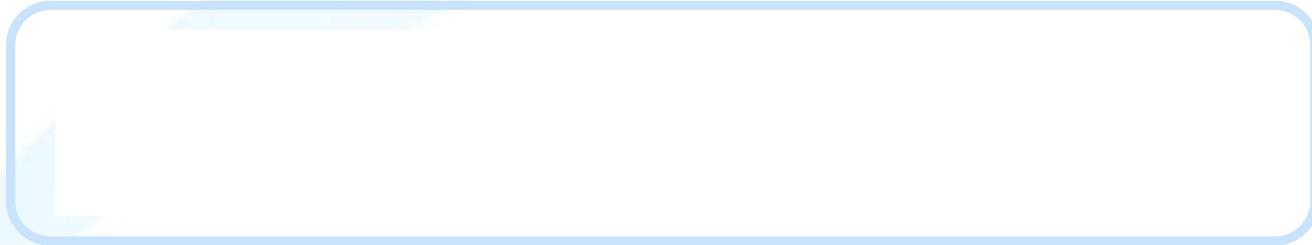
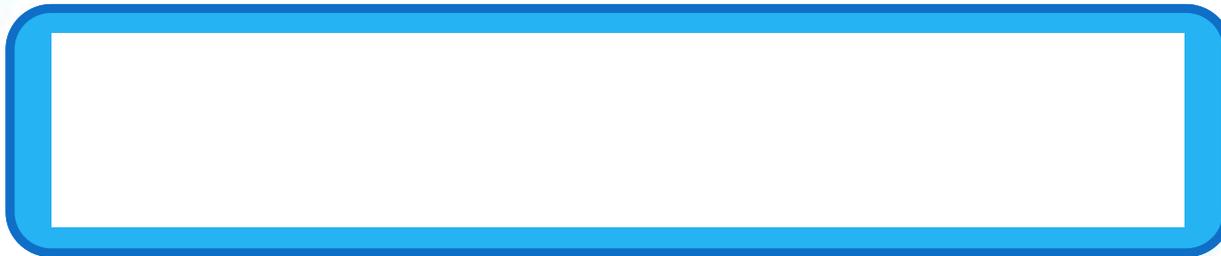
- Senza brand
- A premio e non a sconto rispetto a prezzo all'ingrosso e a remunerazione commerciale efficiente

(Per esempio con una componente di solidarietà per alimentare il bonus sociale)

- Basata su prezzo all'ingrosso su mercati regolati italiani
- Fornita in prospettiva con logiche concorrenziali e pluralistiche

(Oggi nella fornitura della tutela elettrica non esiste alcuna concorrenza per il mercato)

Agenda

An empty rounded rectangular box with a light blue border, intended for the first item in the agenda.An empty rounded rectangular box with a light blue border, intended for the second item in the agenda.An empty rounded rectangular box with a thick blue border, intended for the third item in the agenda.

Ci sono le condizioni per la piena liberalizzazione dell'energia?

Con il rispetto delle norme vigenti e gli strumenti del ddl: sì

L'integrazione verticale dell'operatore elettrico dominante è il principale vulnus alla concorrenza

- Già dal 2011 le norme primarie richiedono la separazione dei marchi tra distributore e venditore
- Il Sistema Informativo Integrato è in via di implementazione e va sostenuto
- Il Parlamento esiga innanzitutto l'applicazione delle norme vigenti anziché rimandare i passi successivi della liberalizzazione in caso di violazione

 (modifiche necessarie a artt. 26 e 30)

La morosità di alcuni oggi la pagano tutti

Ridurre la morosità richiede azione da tutta la filiera

E invece:

- Il venditore risponde per tutto, inclusi oneri e tasse
- Non c'è certezza di conoscibilità dei clienti non disalimentabili
- Manca un registro dei buoni/cattivi pagatori
 - Benché qualunque consumatore ligio ne abbia interesse
 - Si tutelano i morosi anziché chi merita sostegno economico?

Come rendere più utile al cliente la concorrenza sul mercato libero

Lo switch può facilmente migliorare

- Permettere che anche i clienti domestici possano vincolarsi se lo vogliono in contratti di fornitura di più lunga durata
 - Se il cliente può sempre recedere senza penali, le offerte a prezzo fisso non possono essere del tutto competitive perché diventano di fatto opzioni a una via
- Impedire lo switch prima di aver almeno ricevuto una fattura e aver testato il fornitore e limitare lo switch dei morosi
 - L'efficienza del mercato non si giova del contro-sfilarsi i clienti senza che questi se ne accorgano quando lo switch è avvenuto correttamente
- Bene il sistema di autorizzazione alla vendita previsto nella bozza di ddl, ma dovrebbe:
 - Essere alternativo all'attuale sistema di garanzie dei venditori
 - Prevedere l'esclusione di operatori con gravi violazioni delle norme

Come permettere ai venditori di migliorare il servizio

La tecnologia c'è: usiamola

- Acquirente Unico diventi unica controparte tra venditori e rete per cambi fornitore e accesso alle misure
 - con Sistema Informativo Integrato pienamente operativo
- Accesso completo e automatizzabile dei clienti ai dati dei (nuovi o vecchi) misuratori elettronici

AIGET

**Audizione 10^a Comm. Senato 10/11/2015
ddl “concorrenza”**

Grazie

michele.governatori@aiget.it

Presidente

paolo.ghislandi@aiget.it

Segretario Generale

Twitter: AigetEnergia

Web: www.aiget.it

AIGET