

Audizione Utilitalia presso la 10^a Commissione Senato

DDL recante **Legge annuale per il mercato e la concorrenza** (AS. 2085)

Roma, 10 novembre 2015



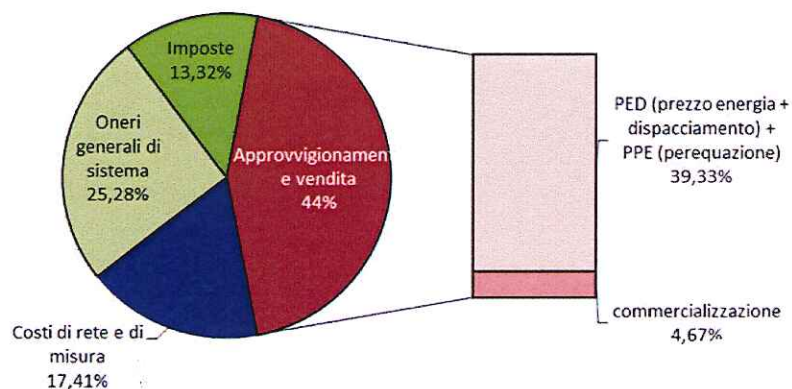
UTILITALIA

imprese acqua ambiente energia

La composizione della bolletta

Competizione economica tra le offerte presenti sul mercato solo per una parte contenuta della bolletta del cliente

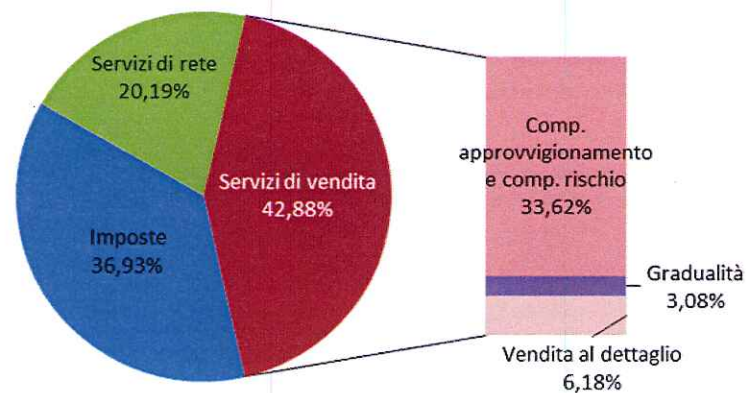
IV trimestre 2015
Prezzo lordo = 19,07 c€/kWh



...il 4,67% nel settore elettrico e...

La quota «di mercato» risulta inferiore al 50% dell'importo totale, mentre la parte relativa all'attività di vendita rappresenta il 5-6%

VI trimestre 2015
Prezzo lordo = 79,59 c€/m³

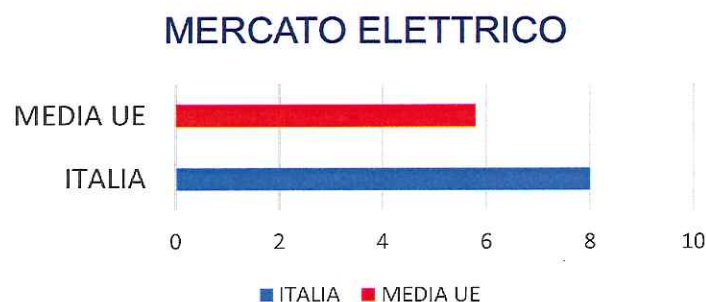


... il 6,18% in quello gas

Il mercato libero dell'energia: operatori e tassi di switching

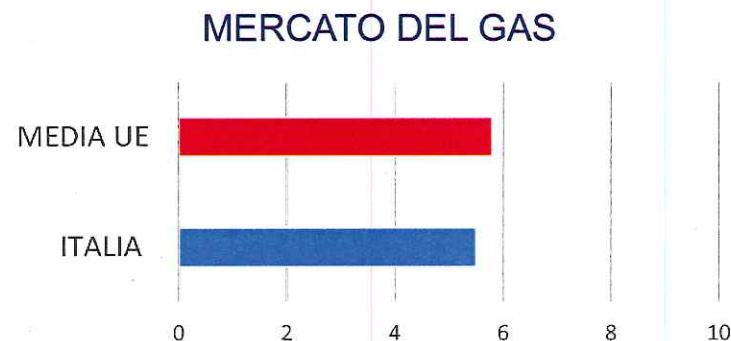
Confronto media UE – dati anno 2013

Il tasso di switching* in Italia rispetto alla media Europea (EU28)...



..registra un valore maggiore nel settore elettrico (8% contro 5,8% UE)....

...mentre in quello del gas si attesta intorno al valore europeo (5,5% contro 5,8% UE)



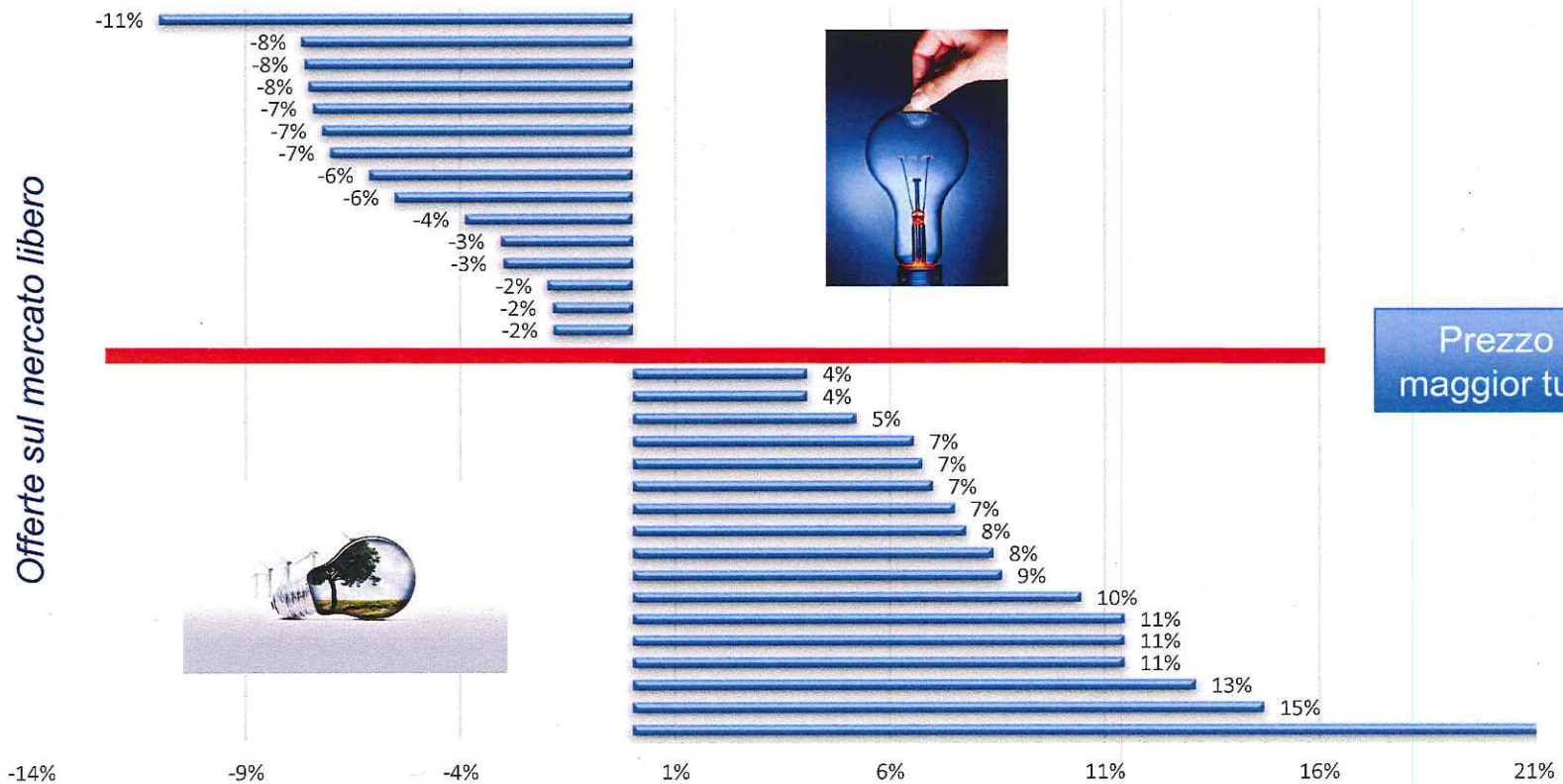
Nel mercato elettrico sono presenti oltre 250 venditori e in quello del gas 330**

La liberalizzazione: effetti sui prezzi 1/2

Prezzi

Il cliente ha l'opportunità di scegliere tra più offerte: alcune a prezzi più bassi rispetto a quello regolato, altri più elevati ma con un valore aggiunto non legato alla tariffa (servizi energetici per l'efficienza, offerte verdi, prezzi fissi, etc)

Variazione rispetto a tariffa AEEGSI

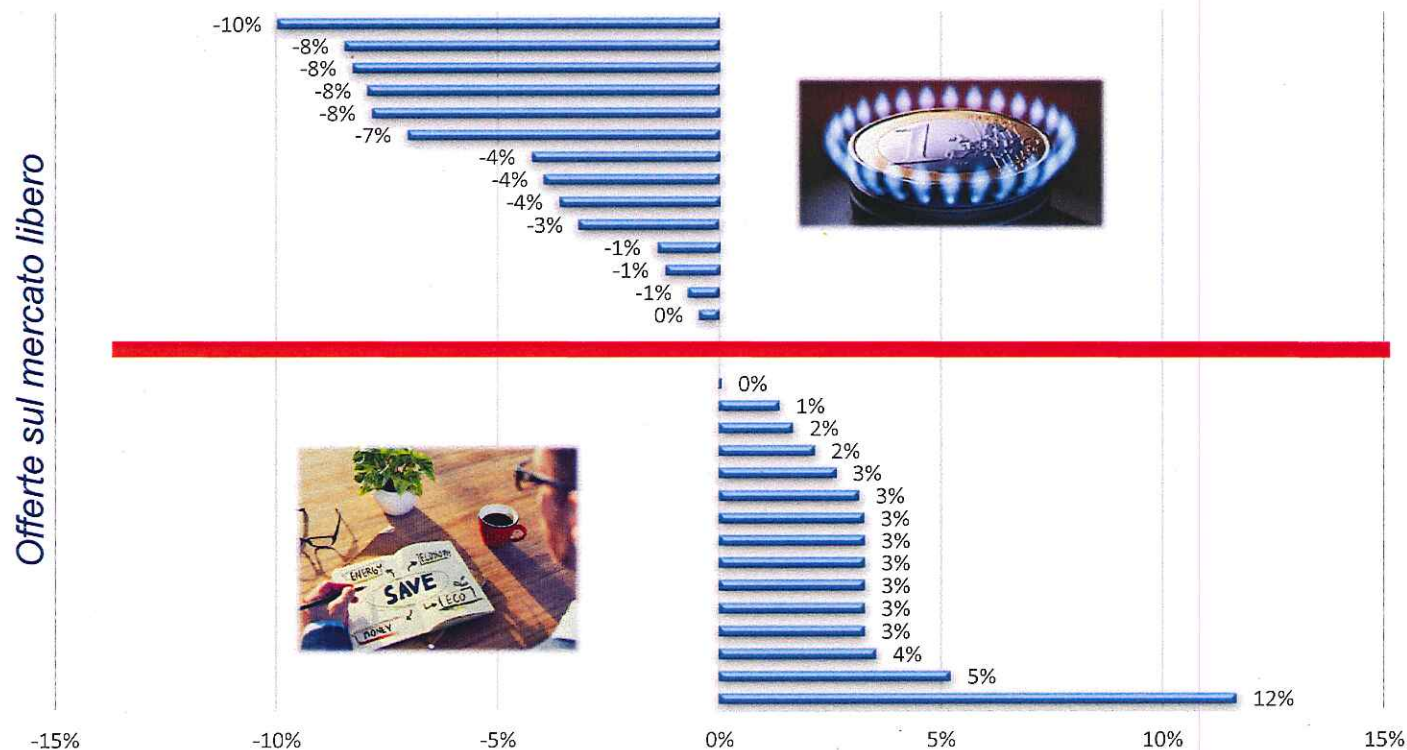


Prezzo di maggior tutela

Fonte: Elaborazioni Utilitalia su dati AEEGSI – Trova Offerte, lunedì 9 novembre, Roma, Offerte Fornitura Energia Elettrica

La liberalizzazione: effetti sui prezzi 2/2

Variazioni rispetto a tariffa AEEGSI



Fonte: Elaborazioni Utilitalia su dati AEEGSI – Trova Offerte, lunedì 9 novembre, Roma, Offerte Fornitura Gas

La liberalizzazione: volano per maggiore qualità e diversificazione servizi

Partnership

Liberalizzazione ha permesso la nascita di offerte integrate di prodotti e servizi aggiuntivi (buoni su acquisti beni di consumo, premi, etc..)
Risparmi stimati fino a 1100 €/anno per famiglia*, corrispondenti a circa 2/3 della spesa media annuale per l'energia

Efficienza energetica, sviluppo ed innovazione

La concorrenza ha promosso un ruolo nuovo per il venditore: non solo fornitore della commodity ma anche di servizi legati all'efficienza ed alto contenuto tecnologico (smart metering, smart home, fibra ottica, etc..)

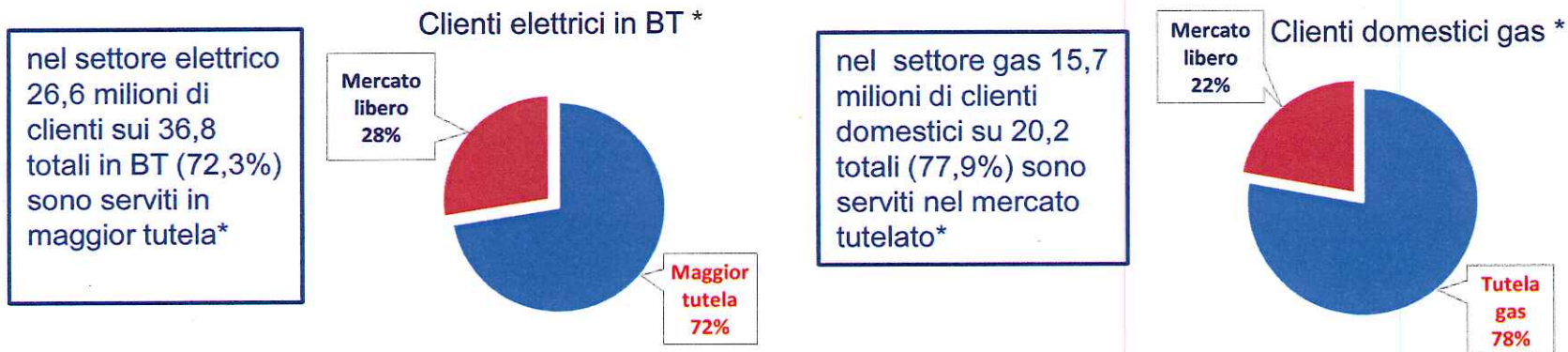
Qualità Commerciale

La pressione competitiva ha comportato, pur in presenza di margini ridotti per gli operatori, un incremento della qualità del servizio offerto (servizi di assistenza 'ulteriori', investimenti per implementazione di canali di contatto innovativi, aumento indice sintetico di soddisfazione, da 82,2 del 2008 a 92,5 del 2015 *)

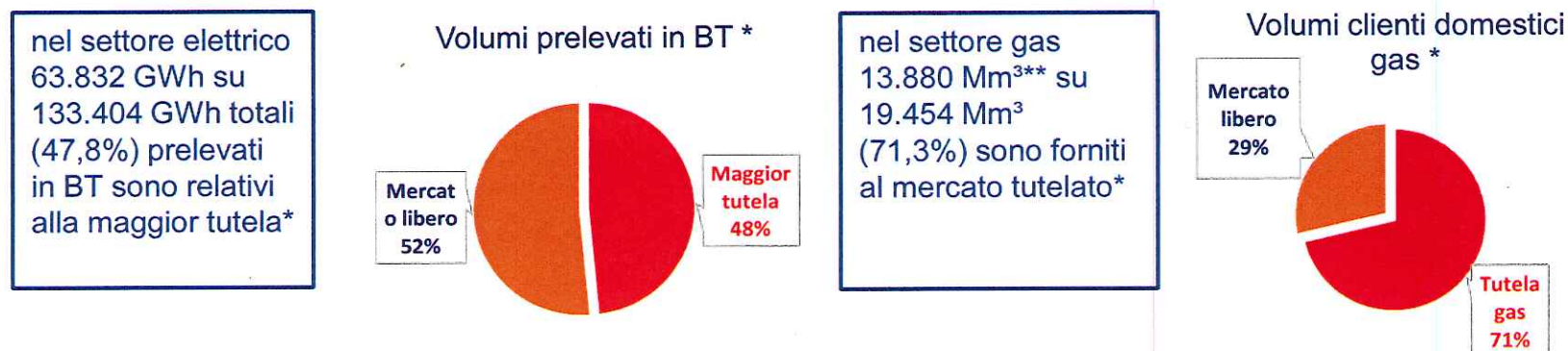
Il mercato libero ha valorizzato lo sviluppo dei nuovi prodotti e servizi offerti al cliente

Chi non sceglie il mercato libero? Lo stato dell'arte della liberalizzazione in Italia

La maggior parte dei clienti aventi diritto si affida ancora ai regimi di tutela...



...ma l'analisi dei volumi forniti evidenzia che i consumatori con maggiori consumi si sono già affidati al mercato¹



¹La comparazione tra i due settori non è del tutto possibile a causa della disomogeneità dei perimetri di tutela; includendo anche i prelievi gas del settore del commercio e dei servizi la quota volume relativa al mercato libero passerebbe infatti dal 29% al 46%

Modelli di regolazione del prezzo nei mercati al dettaglio in Europa

Overview

Mercato totalmente liberalizzato e assenza di tariffe regolate	Germania UK Paesi Scandinavi
Presenza di tariffe regolate che cercano di riflettere prezzi di mercato	Slovacchia Spagna Belgio Italia
Tariffe regolate generalmente non cost reflective	Francia

La transizione verso la completa liberalizzazione: alcuni esempi in Europa

Overview

UK	Alla scadenza del contratto i clienti che non hanno scelto un nuovo fornitore sul mercato libero hanno continuato ad essere forniti dal fornitore storico alle condizioni da questi proposte e liberamente scelte
Germania	In ogni area e ogni 3 anni il fornitore con maggior numero di clienti nell'area (tipicamente il DSO locale) rifornisce i clienti che non hanno effettuato la scelta
Paesi Scandinavi*	I clienti non sono passati al libero sono stati forniti dalla società di vendita collegata al DSO locale
Spagna	A partire dal 1 luglio 2009 i clienti di maggiori dimensioni che non hanno scelto un nuovo fornitore sul libero hanno continuato ad essere forniti dal fornitore storico a tariffa maggiorata (TUR + 5%, dal 1 aprile 2010 + 20%)
Francia	Dopo il 1 gennaio 2016, in caso di mancata scelta del fornitore da parte dei clienti senza più diritto alla tutela (> 36 kW), passaggio automatico, per la durata di massimo 6 mesi, a un'offerta sul mercato libero proposta liberamente dal fornitore storico. Alla scadenza del contratto temporaneo (6 mesi) al fornitura viene cessata

* Finlandia, Svezia e Norvegia

Principali ostacoli al completamento del processo di liberalizzazione in Italia

Il riferimento tariffario

La tariffa regolata, anche laddove riflette i prezzi dei mercati all'ingrosso, rappresenta un limite per lo switching e lo sviluppo del mercato, potendo contribuire a rendere inerte il consumatore

Il mancato attivarsi da parte del consumatore - nonostante la possibilità di conseguire risparmi e servizi aggiuntivi nel mercato libero – può essere superata attraverso una maggiore informazione e leve più efficaci (economiche, customer care, servizi aggiuntivi)

L'inerzia del consumatore

Impropria imputazione dei costi

Finora l'insufficiente riconoscimento di costi di commercializzazione ha determinato anche un sottodimensionamento della tariffa con cui i venditori del mercato libero hanno dovuto competere. A ciò si aggiunge il fatto che il peso della tassazione e degli oneri di sistema in bolletta determinano un margine ridotto sui cui competere

Proposte: cosa fare nella fase di passaggio verso la completa liberalizzazione 1/2

Capacitazione del cliente

Rafforzare gli obblighi informativi
Invio di comunicazioni specifiche per
consentire al cliente di esercitare
consapevolmente le scelte di cambio
fornitore

Semplificare e rendere più agevole
l'accesso al Bonus Sociale

Bonus Sociale

Morosità

Contestualmente al rafforzamento degli
strumenti di tutela per le fasce sociali più
deboli, definire leve più efficaci per il
contrasto alla morosità al fine di limitare
il ricorso alla socializzazione, a beneficio
del mercato e dei clienti buoni pagatori

Tutele per
garantire il
completamento
del processo di
liberalizzazione si
possano
determinare effetti
distorsivi della
concorrenza sulla
formazione dei
prezzi nel
mercato libero

Proposte: cosa fare nella fase di passaggio verso la completa liberalizzazione 2/2

Remunerare adeguatamente i costi di commercializzazione sostenuti (prezzo regolato non cost reflective, difficile comparazione prezzo tutelato/libero)

Prezzi
cost
reflective

Regolazione
Transitorio

Per consentire un passaggio graduale al mercato libero, alla data di cessazione della tutela il cliente che non abbia esercitato la scelta di cambio fornitore continua ad essere fornito dal venditore storico, a condizioni stabilite sulla base di prezzi trasparenti rilevate sulle piattaforme a termine. Decorso un congruo periodo, se il cliente rimane inattivo non avendo individuato un altro fornitore, continua ad essere rifornito dal venditore storico alle condizioni liberamente scelte come negli altri Paesi UE

Tutele per
| garantire un
| periodo di tempo
| adeguato alla
| individuazione
| consapevole
| dell'offerta di
| libero mercato

Il DDL Concorrenza: elementi positivi e criticità

Elementi positivi		Criticità	
	Pone l'obiettivo del superamento della tutela di prezzo (cessazione della disciplina transitoria dei prezzi)		Assente il riferimento al rafforzamento degli strumenti di contrasto alla morosità
	Prevede un rafforzamento della trasparenza ai fini della confrontabilità delle offerte		
	Garantisce l'adeguata pubblicizzazione e diffusione delle notizie in merito alla completa apertura del mercato (rafforzamento obblighi informativi)		Non sono chiariti i principi che dovrebbero orientare la definizione delle regole per il periodo transitorio
	Demanda ad un decreto del MISE la revisione del meccanismo del Bonus Sociale		

Proposte

Coerentemente a quanto disposto a livello europeo il DdL Concorrenza dovrebbe

Regolare il periodo transitorio prevedendo che alla data di cessazione della tutela il cliente che non abbia esercitato la scelta di cambio fornitore continui ad essere fornito dal venditore storico a condizioni stabilite sulla base di prezzi trasparenti rilevati sui mercati a termine e che, decorso un congruo periodo, laddove il cliente non abbia individuato un altro fornitore, continui ad essere rifornito dal venditore storico a condizioni da questi liberamente proposte. Favorevoli ad una gradualità (cessazione regolazione tariffaria per P. IVA e successivamente per clienti domestici)

In ogni caso tutelare il diritto del cliente a scegliere il fornitore, vincolando e subordinando tale scelta ad una accettazione (implicita o esplicita) delle condizioni liberamente proposte, analogamente a quanto accaduto negli altri paesi UE

È necessario utilizzare la fase transitoria per garantire ai clienti una maggiore consapevolezza del passaggio e delle offerte presenti sul mercato libero

La facoltà di scelta da parte del cliente deve essere centrale nel percorso di uscita dal regime regolato, il passaggio alla completa apertura deve avvenire con modalità semplici e coerenti il mercato