



ILLUMIA
START EVERYDAY



Memoria Illumia

Commissione Industria,
Commercio e Turismo
Senato della Repubblica



Schema di Decreto Ministeriale
recante definizione delle
modalità e dei criteri per un
ingresso consapevole dei
clienti finali nel mercato libero
dell'energia (N.231)

AGENDA

- 1** About Illumia
- 2** Scadenza per il fine tutela
- 3** Mercato libero: confronto tra clienti domestici e business
- 4** Focus sui prezzi nel segmento domestici
- 5** Indicazioni per il fine tutela
- 6** Conclusioni



ABOUT ILLUMIA

- Azienda familiare dal 2006
- Proprietà 100% italiana
- 200 collaboratori
- Età media 33 anni
- Sedi: Bologna e Milano



ILLUMIA È UN
GROSSISTA CHE OPERA
ESCLUSIVAMENTE NEL
RAMO DELLA VENDITA DI
ENERGIA E GAS A FAMIGLIE,
AZIENDE E ALTRI FORNITORI.
NON HA PRODUZIONE.

I numeri:

+350.000 500.000

Clienti su tutto il
territorio nazionale

Led distribuiti

5.000

GWh di energia venduta

15°

nel ranking dell'autorità
sul segmento Retail*

180 milioni

Smc di gas venduta

2°

player privato italiano sul
segmento Retail*

*Fonte: Rielaborazione solo sul mercato libero dal
Monitoraggio Retail 2017 - Tabella 4.2



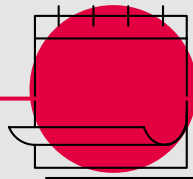
SCADENZE
PER IL FINE TUTELA

PICCOLE IMPRESE

Tra i 10 e i 50 dipendenti;

Tra i 2 e i 10 milioni di fatturato;

Oppure > 15 kW di potenza disponibile.



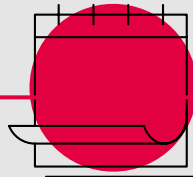
31.12.2020

MICRO IMPRESE

Sotto i 10 dipendenti;

Sotto i 2 milioni di fatturato;

Sotto i 15 kW di potenza disponibile.



31.12.2021

CLIENTI DOMESTICI

Definizioni tratte da: DCO 220-20 - Servizio a tutele graduali per le Piccole imprese

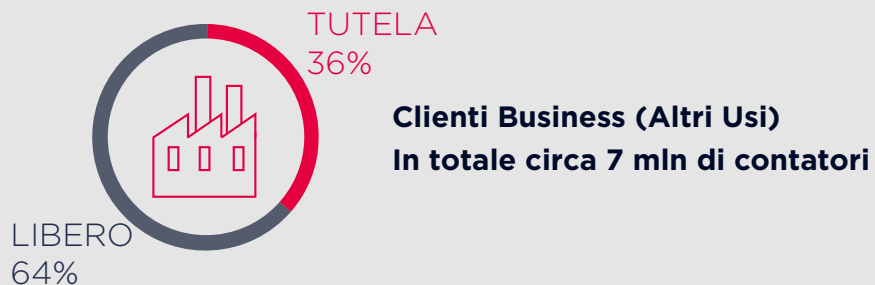
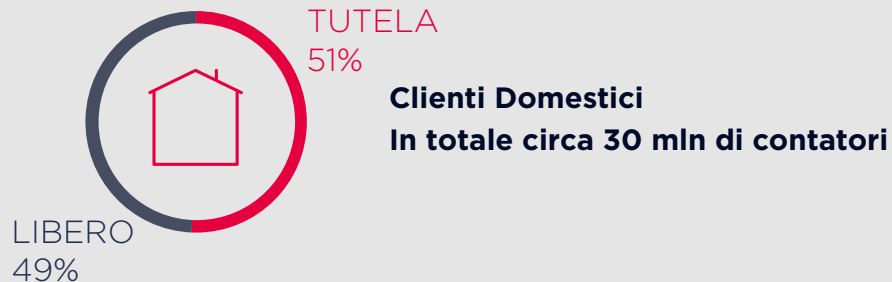


MERCATO LIBERO

CONFRONTO TRA DOMESTICI E BUSINESS

VELOCITÀ PASSAGGIO AL MERCATO LIBERO

I clienti business si spostano più velocemente verso il mercato libero



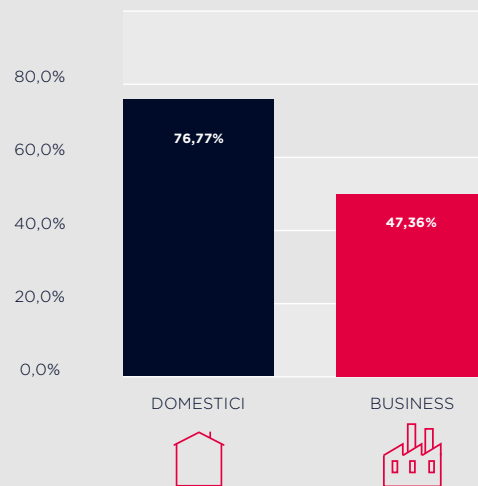
Fonte: Relazione annuale - Stato dei servizi 2019 - Vol. 1 - TAV, 2.26

CONCENTRAZIONE DI MERCATO

(INDICE C3*, FONTE ARERA)

*L'indice C3 è ottenuto sommando le quote di mercato sui volumi detenuti dalle prime 3 aziende.

Il segmento business del mercato libero è meno concentrato del domestico



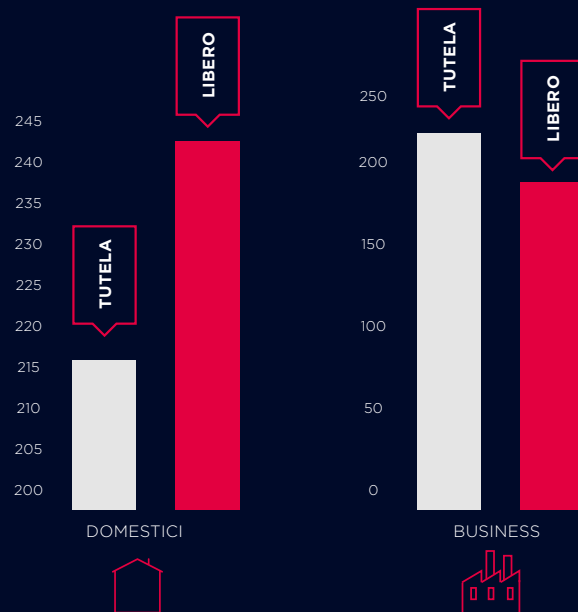
In ambito business il mercato è concorrenziale; in ambito domestico c'è una forte concentrazione di mercato.

Fonte: Relazione annuale - Stato dei servizi 2019 - Vol. 1 - pag. 130

LIVELLO DEI PREZZI

(IN €/MWh, ANNO 2019)

Più mercato, più convenienza



Fonte: Relazione annuale, Tab. 2.58 e 2.60

Il mercato concorrenziale del segmento business permette un livello di prezzi medi inferiore a quello della maggior tutela.

Diversamente in un segmento concentrato, come quello domestico, i prezzi risentono della poca concorrenza e si cerca di ovviare con i servizi aggiuntivi.

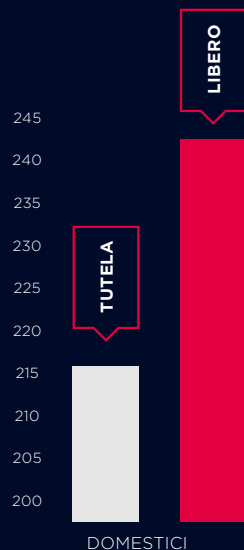


FOCUS SUI PREZZI

NEL SEGMENTO DOMESTICI

I prezzi nel mercato libero non sono solo prezzi

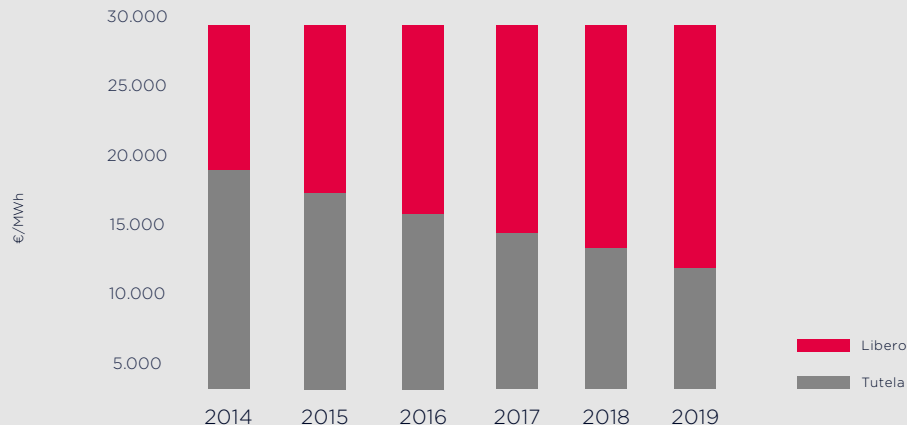
Possono incorporare servizi aggiuntivi e infatti ...



Le offerte del mercato libero comprendono anche servizi aggiuntivi (non solo energia come nel caso della maggior tutela): ad esempio voucher per acquisto di altri prodotti, servizi telefonici o internet, servizi assicurativi, ecc.



... chi passa al mercato libero non torna indietro



Fonte: Relazione annuale - Stato dei servizi 2019 - Vol.1 - Tab. 2.26



INDICAZIONI PER IL FINE TUTELA

La Nuova Salvaguardia a Tutele Graduali per le Piccole Imprese

Con la delibera 491/2020, ARERA ha introdotto nuove modalità di fornitura per le piccole imprese ancora in maggior tutela al 1/1/2021

1 GEN 2021

30 GIU 2021

1 LUG 2021

Dal 1/1/2021 al 30/6/2021

Confermata la fornitura
di maggior tutela
(assegnazione provvisoria)

Per la fornitura a partire dal 1/7/2021

Acquirente Unico selezionerà gli operatori
tramite procedure competitive, ovvero aste al ribasso

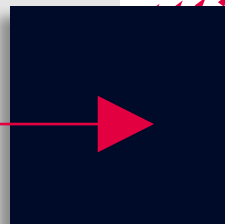
(assegnazione a regime)

- Le aste saranno suddivise per 9 lotti territoriali, il più possibile omogenei per consumi e morosità
- Arera fisserà un tetto minimo (floor) e un tetto massimo (cap) alle offerte. In caso di parità di offerte al livello del floor, si procederà per estrazione a sorte
- Tetto Antitrust nazionale del 50%
- Condizioni contrattuali stabilite da Arera
- Ogni 3 anni Acquirente Unico bandisce una nuova asta

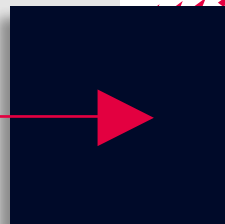


Il segmento dei clienti business è un mercato maturo, concorrenziale, che porta benefici in termini di prezzo

Il segmento dei clienti domestici necessita di interventi pro concorrenza che portino i benefici visti nel segmento business



Positiva la Nuova Salvaguardia a Tutele Graduali, grazie alla quale si rispettano le scadenze del superamento della maggior tutela per le piccole imprese.

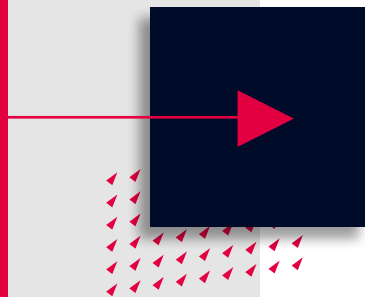
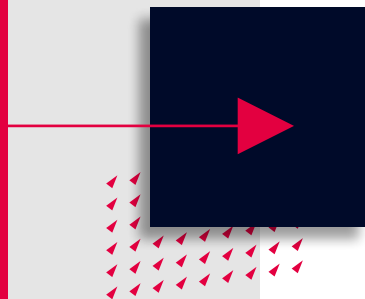


Per rispettare la scadenza del 31/12/2021 procedere con la Nuova Salvaguardia Tutele Graduali, ma con alcune integrazioni:

- Albo Venditori
- Correttivi sulle aste

Correttivi sulle aste
della Nuova Salvaguardia
a Tutele Graduali

Albo venditori



Pubblicazione Albo Venditori

- Evitare un'ulteriore assegnazione provvisoria
 - Portare Tetto Antitrust anche al di sotto del 50%
 - Evitare l'estrazione a sorte in caso di parità di offerte al floor, procedendo invece assegnando in parti uguali agli operatori
-
- Procedere quanto prima con la pubblicazione
 - Considerare ulteriori indicatori per selezionare gli operatori, valorizzando:
 - Presenza di autoregolazione ulteriore rispetto a quella vigente, soprattutto riguardo alle agenzie di vendita
 - Dotazione di sistemi informatici adeguati a gestire importanti volumi di energia

The image features a dark blue background with several abstract red geometric elements. At the top left, there is a solid red rectangle. To its right, a red rectangle is filled with a grid of small white dots. Further right, another solid red rectangle is positioned. On the far right, a red rectangle is partially cut off by the edge. In the bottom left, a series of five parallel red lines are slanted upwards. Below these lines, a small solid red rectangle is placed. In the bottom right, a large solid red rectangle is oriented horizontally. The word "CONCLUSIONI" is centered in the middle of the image in a white, uppercase, sans-serif font.

CONCLUSIONI

01

- Il segmento business dimostra che il mercato funziona

02

- Il mercato libero ha il potenziale per portare i benefici della concorrenza, ma occorrono:
 - Albo venditori
 - Tetti antitrust più stringenti
 - Selezione qualitativa degli operatori (autoregolazione e adeguatezza sistemi informatici)

03

- Qualsiasi siano le procedure per il passaggio al mercato libero, il risultato dovrà essere un mercato con un indice di concentrazione (C3) decisamente inferiore a quella attuale

The image features a dark blue background with several red geometric elements. At the top left, there are five parallel red lines of varying lengths. To their right is a solid red rectangle. Further right is another solid red rectangle, and at the top right is a larger solid red rectangle. In the lower left, there is a small solid red rectangle. In the lower right, there is a solid red rectangle. At the bottom center, there is a solid red rectangle. A pattern of small red dots is arranged in a grid-like shape in the lower right quadrant. The word "GRAZIE" is centered in the middle of the image in a white, sans-serif font.

GRAZIE