

*interviene: Antoine Arel, co-fondatore di Selectra Italia SpA*

Buonasera, grazie all'Autorità per aver aperto questo tavolo.

Rappresento Selectra Italia, società di comparazione di tariffe di luce, gas e internet attiva dal 2015 e partner di molte aziende presenti oggi. La nostra attività si basa su due pilastri:

- i nostri siti internet dove confrontiamo gli operatori e le loro offerte, spieghiamo le bollette e come funziona il mercato energetico
- un team di consulenti specializzati che lavora tramite un call-center, esclusivamente inbound.

Abbiamo oggi più di 150 dipendenti, tutti basati in Italia, tra Roma e Salerno.

Il reparto "Comparatori di tariffe" non è abituato a partecipare a queste discussioni ma riteniamo che sia un attore essenziale di questo mercato, non solo come facilitatore della concorrenza ma anche come aiuto concreto per i consumatori, per renderli più consapevoli del funzionamento del mercato energetico.

Esprimo oggi il punto di vista di Selectra Italia che so essere condiviso da altri operatori del mercato della comparazione di tariffe. La crisi dei prezzi energetici ha colpito la nostra attività in vari modi:

- da una parte generando un aumento della richiesta da parte degli utenti, tradotto sia in visite sui nostri siti che nel numero di richieste di contatto
- ma la progressiva sparizione delle offerte a prezzo fisso e la complessità delle offerte a prezzo variabile ha reso il nostro lavoro più complicato.

Con questo contesto in mente, vorrei parlare di un argomento più "strutturale", non prettamente legato alla crisi dei prezzi, ma secondo noi utile, se non necessario, per migliorare il funzionamento del mercato dell'energia per i clienti finali: l'accesso al **Sistema Informativo Integrato**.

Ad oggi, i comparatori possono controllare la bontà dei dati degli utenti tramite le piattaforme fornite dai fornitori di energia. Parliamo dei controlli sulla corrispondenza dei dati anagrafici per i POD e PDR, essenziali per la **corretta gestione delle pratiche di switch**. Questo accesso limitato ed indiretto comporta vari problemi operativi, aumenta il rischio di errore e rende più complicato non solo il lavoro del consulente ma anche la facilità con la quale l'utente si interfaccia con il mercato energetico.

Un accesso diretto al SII permetterebbe anche di **facilitare le pratiche di attivazione**, per gli utenti che vogliono attivare una nuova utenza, in particolare in caso di trasloco. Si tratta in questo caso di avere accesso ai dati della fornitura come la potenza del contatore, il suo stato: attivo o non-attivo, ma anche, andando più nel dettaglio, se è già stato attivato in passato, se è stato sospeso per morosità ecc. Per chi entra in una nuova casa con il contatore sospeso per morosità, la ricerca del fornitore del precedente intestatario è molto ostica. Questi dati sono essenziali per identificare correttamente la situazione in cui si trova



l'utente, ridurre le problematiche “tecnico-amministrative” e quindi di agevolare la vita del cliente finale.

Infine, si potrebbe pensare di dare accesso ai comparatori ai **dati di consumo** dei punti di fornitura, sia i consumi per fasce per la luce che la loro stagionalità. In caso di switch, tutti questi dati sono molto complicati da recuperare con il cliente al telefono, mentre per le attivazioni sono dati del tutto irreperibili. Questo permetterebbe di valorizzare i dati presenti a sistema rendendoli più accessibili ai cittadini, e di fare evolvere il ruolo dei portali di comparazione di tariffe in veri e propri consulenti energetici a disposizione dei cittadini, capaci di identificare opportunità di risparmio energetico.

Con questo quadro e queste prospettive in mente, **chiediamo quindi di valutare l'apertura dell'accesso ai dati del SII al settore dei comparatori di tariffe**, che sono gli intermediari essenziali tra gli utenti finali e un mercato complesso e in costante evoluzione.

Ovviamente, siamo consapevoli che tale accesso al SII richiede una qualifica degli operatori abilitati ed un controllo sull'uso dei dati presenti, ma siamo convinti che questa evoluzione sia utile ai clienti finali e per accompagnare la transizione verso un consumo più consapevole dell'energia.