



Enel-ITA-30/09/2015-0062319

Regulatory and Antitrust Italy

00198 Roma - Viale Regina Margherita 125
T +39 06 83051 - F +39 02 39652806

enelitalia@pec.enel.it

Spettabile
Autorità per l'energia elettrica il gas e il
sistema idrico
Direzione Mercati
Piazza Cavour, 5
20121 Milano

ITA/RA

Oggetto: **Osservazioni al Documento per la consultazione 421/2015/R/eel "Riforma delle tutele di prezzo nel mercato *retail* dell'energia elettrica e del gas naturale - prima fase della *roadmap* - clienti finali di energia elettrica non domestici"**

Si trasmette la risposta Enel al documento in oggetto.

Con i migliori saluti

Francesca Valente
La Responsabile

Il presente documento è sottoscritto con firma digitale ai sensi dell'art. 21 del d.lgs. 82/2005. La riproduzione dello stesso su supporto analogico è effettuata da Enel Italia srl e costituisce una copia integra e fedele dell'originale informatico, disponibile a richiesta presso l'Unità emittente.

1/1



RISPOSTA DI ENEL AL

DOCUMENTO PER LA CONSULTAZIONE 421/2015/R/EEL

Riforma delle tutele di prezzo nel mercato retail dell'energia elettrica e del gas naturale prima fase della roadmap – clienti finali di energia elettrica non domestici

OSSERVAZIONI GENERALI

Come noto Enel sostiene da tempo la necessità di dare nuovo impulso allo sviluppo del mercato *retail* così da consentire ai clienti finali di cogliere appieno tutti i vantaggi e le opportunità offerti dal mercato libero.

Il tentativo dell'Autorità è apprezzabile, ma ci preme segnalare sin da subito che le disposizioni regolatorie che scaturiranno alla fine del processo consultivo dovranno soprattutto evitare l'introduzione di particolari vincoli che potrebbero finire per essere addirittura di ostacolo allo sviluppo del mercato stesso.

A tal fine riteniamo necessario:

- evitare meccanismi complicati, privilegiando soluzioni semplici e chiare per clienti e operatori;
- evitare soluzioni che rischiano di creare una sorta di competizione al mercato libero, producendo effetti opposti a quelli desiderati;
- evitare soprattutto meccanismi di transizione con procedure concorsuali, in palese contrasto con le dinamiche di un mercato sano in cui devono essere i consumatori ad esercitare il proprio diritto di scelta.

È pertanto **fondamentale porre il cliente al centro di tale processo**. Un'effettiva liberalizzazione del mercato non può prescindere, infatti, da una piena consapevolezza dei consumatori circa l'esistenza, il funzionamento e le opportunità rappresentate dal mercato libero. Solo attraverso una importante **campagna di formazione ed informazione** che supporti il consumatore nella scelta del proprio fornitore sul mercato libero, si potrà completare il processo di liberalizzazione.

Questo è un **passaggio cruciale per Enel** e che il DCO tratta rapidamente nell'ultimo capitolo solo come misura complementare alla riforma proposta. A nostro avviso, invece, **andrebbe particolarmente rafforzato e sostenuto** se si vuole per davvero valorizzare il periodo di avvicinamento al momento di superamento definitivo della tutela. Ciò in quanto, come detto, è fondamentale che il cliente sia messo nelle condizioni di poter optare liberamente per una scelta volontaria e consapevole.

Proprio per tale ragione, Enel esprime in via del tutto generale la **propria contrarietà** – seppur con i distinguo che saranno di seguito evidenziati - **a meccanismi di asta** che finiscono per introdurre complessità operative non necessarie (ad esempio, quelle legate alla gestione dei c.d. **stranded cost**) e che privano il consumatore, in taluni casi (vedi opzione 2 B), della libertà di scegliere. In altre parole, Enel ritiene che in questa delicata fase del processo di liberalizzazione si debbano **evitare soluzioni improntate ad una “tutela partenalistica” del consumatore**, quali risultano in ultima istanza i meccanismi d'asta, privilegiando invece la responsabilizzazione dello stesso.

In altre parole, **Enel ritiene che ad un modello di “concorrenza per il mercato”, si debba senza indugio preferire un modello di “concorrenza nel mercato”.**

A conforto di quanto detto, è sufficiente richiamare l'esperienza dei **principali Paesi europei** (si pensi al c.d. Nord Pool, da sempre ritenuto un caso di successo nella liberalizzazione del mercato elettrico) nei quali non si registra il ricorso a meccanismi di asta nell'ambito del processo di liberalizzazione.

Peraltro eventuali **aste** al ribasso sulla PCV – come meglio vedremo nel seguito – pregiudicherebbero la qualità del servizio offerto e, **pertanto, vanno a nostro giudizio escluse**. Come noto, infatti, è proprio la qualità del servizio (oltre che i c.d. servizi aggiuntivi) la variabile principale su cui si sta giocando oramai da qualche anno la concorrenza sul mercato *retail* elettrico.

Abbiamo ancora tutti in mente l'esperienza fallimentare delle aste sulla salvaguardia per diffidare da meccanismi in grado di favorire comportamenti opportunistici e manovre predatorie da parte dei piccoli operatori che rischierebbero di compromettere la stabilità del sistema a danno della collettività.

In linea con quanto sopra esposto, Enel perciò ritiene opportuno spingere sui **due principi fondanti che devono guidare la riforma del mercato *retail***: da un lato, **la promozione della concorrenza nell'offerta** e, dall'altro, **il rafforzamento della capacitazione del cliente finale**.

Perché questi principi possano produrre gli effetti desiderati è, tuttavia, necessario che vengano poi concretamente declinati.

1- Promozione della concorrenza

Il reale grado di concorrenza non può essere misurato sulla base del solo numero di operatori presenti nel mercato ma deve anche tenere conto delle modalità di competizione adottate da questi ultimi. In Italia sono attualmente presenti più di 400 operatori alcuni dei quali – lo abbiamo visto soprattutto nel corso degli ultimi 4 anni – operano tra le pieghe della regolazione e ai margini della correttezza commerciale. È quindi innanzitutto necessario assicurarsi che i competitori rispettino i principi di sana e leale competizione, che rispettino cioè le regole e non adottino comportamenti/strategie che mettano a rischio l'integrità del mercato o non rispettino gli obblighi associati all'offerta del servizio. Solo quindi disciplinando l'accesso a questo mercato secondo regole severe è possibile promuovere una sana competizione.

Su questo aspetto intendiamo già qui anticipare un punto di attenzione che merita un'adequata riflessione.

La configurazione della cosiddetta Tutela SIMILE dovrà essere quanto più possibile in linea con il mercato libero sia in termini di condizioni economiche che contrattuali. In caso contrario, la presenza di tale meccanismo potrebbe rappresentare una sorta di ostacolo alla concorrenza pregiudicandone addirittura lo sviluppo. In questo contesto è la stessa Autorità ad esporsi verso un duplice rischio: i) apparire come garante dell'operato solo di un sotto-segmento di venditori, quello della Tutela SIMILE (una sorta di concorrenza allo stesso mercato libero non incentivandone la corretta conoscenza); ii) minare la fiducia dei clienti nel caso anche uno solo dei fornitori certificati venisse meno ai suoi impegni.

2- Capacitazione del cliente finale

Secondo Enel la capacitazione del cliente finale può davvero svilupparsi solo se il cliente assume un comportamento attivo nella scelta dell'offerta. Il cliente cioè si "capacita" solo se si sforza di comprendere tali offerte in modo critico e di scegliere quella più adeguata alle proprie esigenze. Ma ciò non può certo risolversi nella semplice abilità di confrontare soltanto qualche numero affidandosi per tutto il resto alla "benevole" tutela del regolatore o del legislatore che sceglie in sua vece.

Pertanto, nel condividere pienamente quanto riportato al punto 1.5 del DCO – laddove si dice che **deve essere promossa l'uscita volontaria dei clienti nel mercato libero** – a nostro parere, le istituzioni e l'AEEGSI in primis dovrebbero:

- **promuovere il più possibile i passaggi** del cliente sul mercato libero dove può scegliere l'offerta che ritiene più adeguata alle proprie esigenze di prezzo e qualità attesa, garantendo la serietà e l'affidabilità degli operatori che vi operano;
- **consentire che il mercato possa continuare a svilupparsi anche in questa fase di transizione** e accompagnamento al definitivo superamento del regime di tutela. Bisogna quindi evitare che qualunque meccanismo di preparazione al superamento definitivo della maggior tutela pregiudichi la varietà di offerte presenti sul mercato rendendole, addirittura, inaffidabili o non vantaggiose nella percezione dei clienti finali;
- **evitare di mantenere corrispettivi che sottostimano i reali costi sottesi** al servizio (e che andranno successivamente coperti). Quest'ultimo aspetto è, a nostro giudizio, quanto di peggio si possa fare se si vuole davvero far comprendere ai clienti che la scelta migliore compete solo a loro.

In ragione di quanto sopra esposto, si ritiene che, in questa fase transitoria **un'eventuale riforma delle tutele di prezzo nel mercato retail dell'energia elettrica, dovrà in ogni caso tener conto dei seguenti punti fermi:**

1. fare in modo che possano operare come venditori solo operatori che rispettino requisiti stringenti. AEEGSI e le altre istituzioni preposte, ciascuno per gli ambiti di propria competenza, dovranno favorire l'introduzione di una disciplina che regolamenti l'accesso al mercato della vendita di energia elettrica allo scopo di garantire, non solo nel limitato segmento della Tutela Simile, che gli operatori intercettino requisiti minimi di affidabilità finanziaria e reputazionale, a beneficio dell'integrità di tutto il sistema e, in ultima istanza, degli stessi consumatori;
2. prevedere un opportuno adeguamento dei criteri di determinazione della RCV e della PCV. Considerando infatti che il servizio di Maggior Tutela sarà sempre più caratterizzato da clienti onerosi (es. per morosità) e da basse economie di scala, al diminuire dei clienti dovranno necessariamente crescere i relativi corrispettivi unitari. Occorre pertanto definire dei meccanismi che consentano di adeguare la RCV annualmente sulla base del numero di clienti attesi e prevedere che gli operatori vengano reintegrati, nel caso in cui il numero dei clienti a consuntivo fosse diverso da quello atteso. Infatti l'attuale regolazione, che tiene conto con ritardo dell'evoluzione del numero di clienti, non riesce a tutelare in ottica prospettica l'equilibrio economico-finanziario degli esercenti il servizio di Maggior Tutela. Con riferimento alla PCV, diventa invece ancora più urgente l'esigenza di adeguamento rispetto ai costi di un operatore efficiente del mercato libero;
3. prevedere una migrazione graduale dell'attuale Maggiore Tutela verso un servizio di Ultima Istanza;
4. tenere in considerazione il fatto che la modifica alle logiche di determinazione dei prezzi da ex ante ad ex post comporterebbe tempi di implementazione lunghi oltre che

- oneri gestionali aggiuntivi conseguenti all'adeguamento dei sistemi di fatturazione e di gestione dei potenziali reclami e richieste di chiarimenti da parte clienti finali;
5. lasciare al libero mercato la possibilità di proporre offerte con strutture di corrispettivi simili a quelle applicate oggi nella tutela. In tal caso infatti, essendo gli operatori liberi di decidere anche a quali tipologie di clienti destinare la propria offerta – senza essere cioè costretti ad accettare clienti ad esempio fuori area – potrebbero garantire anche condizioni economiche più vantaggiose. Al contrario, prevedere che sia il Regolatore a definire quali clienti un venditore sia tenuto ad accettare e in quali casi possa rifiutarsi di servirli, rischia solo di aumentare il rischio del venditore (e quindi il livello dei corrispettivi) pur consentendogli una discriminazione importante;
 6. privilegiare in ogni caso, soluzioni semplici e chiare che incentivino la scelta volontaria.

Considerazioni specifiche sulle opzioni in consultazione

Oltre a quanto già sopra illustrato nelle osservazioni generali e negli approfondimenti specifici, riportiamo di seguito le considerazioni puntuali necessarie a circoscrivere la nostra posizione circa le diverse opzioni in consultazione.

Qualunque sia l'opzione che l'Autorità intenderà perseguire, ci preme innanzitutto ribadire la necessità di prevedere un **immediato ed adeguato incremento della PCV e della RCV**. Al momento, infatti, i corrispettivi applicati non sono in grado di rappresentare i costi sostenuti dai venditori nel mercato libero e tendono a sottostimare perfino i costi sostenuti dagli esercenti la tutela (dovuto anche al fatto che i corrispettivi vengono adeguati con ritardo e non anticipano i trend di variazione dei costi in atto).

Opzione 1

È certamente la preferibile in quanto è quella a minor impatto per clienti e sistema, di più facile attuazione e rispetta pienamente la scelta volontaria del cliente.

Tale opzione dovrebbe essere accompagnata da un maggior supporto informativo nei confronti dei clienti finali circa i benefici del mercato libero e del processo di liberalizzazione in generale.

Opzione 2 A

Così come proposta tale opzione non è percorribile per le seguenti ragioni:

- l'idea di **prevedere un tetto alla scelta del cliente sia una ingiustificata lesione dei diritti dei clienti**. Tale previsione comprime di fatto la libertà di scelta e la volontarietà dei clienti, elementi che, per stessa ammissione dell'Autorità, dovrebbero guidare l'uscita degli stessi dagli attuali regimi di tutela. Oltretutto, una simile previsione ridurrebbe l'offerta disponibile per i clienti che non scelgono per primi riducendo la loro propensione ad abbandonare la Tutela. Per non parlare poi della complessità gestionale che tali tetti comporterebbero. Peraltro, non è nemmeno specificato il criterio sulla base del quale potrebbero essere definiti i tetti di carattere individuale;
- qualunque sia il criterio sottostante i tetti ciò rappresenterebbe un aspetto particolarmente critico perché **contrario a qualunque logica di mercato libero** sui cui di fatto è collocata la Tutela SIMILE;
- quanto più il servizio che si immagina debba essere offerto con la Tutela SIMILE si discosti da un servizio basico (es. con prezzi definiti ex-post) ma preveda anche prestazioni accessorie – quali strutture di corrispettivi con finalità di copertura dal

rischio (prezzi definiti ex-ante sulla base dei forward) – non solo aumenterebbe la complessità gestionale del meccanismo stesso, ma diverrebbe estremamente critica la certificazione dei soggetti che ne dovrebbero garantire prestazioni base e servizi ancillari;

- prevedere che gli **operatori siano tenuti a svolgere procedure competitive per poter fornire in Tutela SIMILE è a nostro parere del tutto inutile** in quanto:

- nel caso si applichino le condizioni economiche offerte da ciascuno, sarebbe sufficiente prevedere che ogni operatore “abilitato” sia tenuto a definire e rendere noto (ad AEEGSI e sul proprio sito internet) il corrispettivo richiesto entro una certa data e lo mantenga costante per i successivi X mesi;
- nel caso di applicazione del prezzo marginale - non essendo predefinita una quantità da servire che ne limiti la partecipazione - ciò rischierebbe di far fallire il meccanismo qualora una qualunque società presenti un’offerta al prezzo massimo consentito;

In ogni caso sarebbe **necessario fissare un limite massimo del ribasso sullo sconto applicabile per evitare offerte anomale** che non riflettono il reale costo sostenuto ma che derivano appunto da logiche “anomale”.

Tale opzione, poi, necessiterebbe di definire chiaramente e preventivamente le regole per gestire eventuali inadempienze e default dei venditori accreditati, posto che in tali casi **verrebbe minata proprio la fiducia verso il mercato libero nel suo complesso** e non solo nei confronti del singolo operatore inadempiente. Tema questo di grande rilevanza e che richiede un’attenta riflessione sull’opportunità stessa di una tale opzione.

Segnaliamo infine che un’eventuale gestione centralizzata per l’allocazione dei clienti in Tutela SIMILE (**opzione 2A.2**) sia un’opzione ancora più complicata da implementare e gestire. Inoltre, contrariamente a quanto indicato nel DCO, tale **modalità non favorisce l’effettiva capacitazione del cliente finale nell’operare le proprie scelte** che, in questo caso, sarebbe ancora fortemente “indirizzato” e non quindi incentivato a sviluppare interesse verso il libero mercato.

Opzione 2 B

Oltre a quanto già indicato nelle osservazioni generali in merito alle criticità inerenti eventuali procedure concorsuali – tra cui soprattutto gli **stranded costs** che si andrebbero a generare per gli attuali esercenti la maggior tutela mettendo a **rischio immediato il loro equilibrio economico-finanziario** – ci preme nuovamente ribadire che un **simile intervento escluderebbe completamente la scelta volontaria e consapevole del cliente e quindi sarebbe in palese contrasto con uno dei due principi fondanti della riforma definiti dalla stessa Autorità**.

A nostro parere tale ipotesi non risulta neanche della disponibilità dell’AEEGSI essendo infatti necessaria l’emanazione di un apposito decreto.

Un motivo in più per escludere tale opzione risiede nel fatto che questa modalità comporterebbe **costi rilevanti per tutti gli operatori** (ed in particolare gli esercenti la Maggiore Tutela) **derivanti dai reclami e dalle richieste di chiarimenti da parte di milioni di clienti trasferiti inconsapevolmente** al fornitore della Tutela SIMILE.

RISPOSTE AGLI SPUNTI DI CONSULTAZIONE

Q1. Si concorda con l'esclusione dei clienti BT altri usi di piccole dimensioni (clienti fino a 1,5 kW) dalla prima fase di riforma dei meccanismi di tutela?

Q2. Si ritiene in particolare che la definizione di clienti BT altri usi di piccola dimensione sia correttamente identificata o si ritiene che debba estendersi ai clienti fino a 3 kW?

Q3. Si ritiene che tale prima fase di riforma dei meccanismi di tutela possa essere estesa ad altri clienti finali? In particolare, che tipo di trattamento si ritiene debbano avere i clienti finali titolari sia di punti di prelievo di cui al comma 2.2, lettera a) del TIT (domestici) che di punti di prelievo di cui al comma 2.2 lettera d) del TIT (pompe di calore e ricarica privata di veicoli elettrici)?

Enel ritiene condivisibile in questa prima fase l'esclusione dei clienti BT altri usi di piccole dimensioni in ragione dei prelievi molto contenuti, assimilabili a quelli dei clienti domestici. Si suggerisce quindi di escludere anche i BT altri usi fino a 3 kW, compresi i clienti finali titolari di punti di prelievo di cui al comma 2.2, lettere c) e d) del TIT.

Q4. Si evidenziano particolari criticità per l'esercente la Maggior tutela in ragione di un'applicazione differenziata delle condizioni economiche tra i clienti in Maggior tutela e i clienti del servizio di ultima istanza?

Q5. Si ritiene che la metodologia di quantificazione ex-post presenti criticità operative, ad esempio per quanto riguarda il processo di fatturazione?

Q6. Indicare, in particolare, le modifiche necessarie (e le relative tempistiche) circa l'implementazione delle condizioni economiche del servizio di ultima istanza.

L'applicazione differenziata dei corrispettivi per clienti che attualmente ricadono nella stessa tipologia serviti nell'ambito della Maggior Tutela necessita di adeguamenti dei relativi sistemi di fatturazione (tempo necessario stimato non meno di sei mesi).

Si fa presente che un'eventuale determinazione del dato ex post richiederebbe comunque la messa a disposizione del dato al massimo entro il secondo giorno lavorativo del mese. Tra l'altro ulteriore aspetto critico riguarderebbe l'utilizzo del doppio dato di misura ai fini della fatturazione (previsto fra le proposte del DCO 405/2015/R/com) rispetto al quale sarebbe necessario stabilire le modalità e le misure per garantirne l'utilizzo.

Q7. Si evidenziano elementi di criticità circa la modifica della disciplina del recesso nel servizio di ultima istanza?

Q8. Si ritiene che siano necessarie ulteriori modifiche delle condizioni contrattuali di erogazione del servizio?

Non si evidenziano criticità connesse alla modifica della disciplina del recesso.

Per quanto riguarda le condizioni contrattuali non si ritiene che l'Autorità debba mantenere quelle attualmente previste per il servizio di Maggior Tutela, ma che piuttosto nell'ottica di garantire a tali clienti un livello di "servizio base", sempre più in linea con un servizio di ultima istanza, debba necessariamente rivalutarle. Tale disposizione darebbe ancora di più margine agli operatori di mercato di differenziarsi sulla qualità dei servizi offerti.

Q9. Si concorda con la presenza di un limite al numero di clienti servibile attraverso il servizio di Tutela SIMILE? E' preferibile un parametro differente per la fissazione del tetto?

Q10. Si ritiene che gli obblighi in capo ai fornitori siano correttamente definiti?

Q11. Si ritiene vi siano ulteriori obblighi informativi che devono essere posti in capo ai fornitori? Se sì, quali?

Q12. Si concorda con la previsione di obblighi informativi per il fornitore di Tutela SIMILE che facilitino la confrontabilità tra le offerte del mercato libero e quella di Tutela SIMILE? Si ritiene vi siano altre misure adottabili nei confronti dei suddetti fornitori, rispetto a quelle descritte, per stimolare il passaggio dei clienti al mercato libero?

Non è condivisibile la previsione di tetti ai clienti che i fornitori della Tutela SIMILE sarebbero legittimati a contrattualizzare.

Come già detto, tale previsione comprime la libertà di scelta e la volontarietà dei clienti, elementi che, per stessa ammissione dell'Autorità, dovrebbero guidare l'uscita degli stessi dagli attuali regimi di tutela. Peraltro, da una parte non è specificato il criterio sulla base del quale potrebbero essere definiti i tetti di carattere individuale e comunque si ritiene che qualunque esso sia rappresenti un aspetto particolarmente critico perché contrario a una logica di mercato libero sui cui di fatto è collocata la Tutela SIMILE. La stessa previsione potrebbe, peraltro pregiudicare la riuscita del meccanismo stesso e comunque ne rappresenterebbe un limite.

Q13. Si ritiene che debbano essere definiti altri requisiti per la partecipazione?

Q14. Relativamente ai requisiti operativi, quali indicatori e quali soglie si ritiene debbano essere fissati?

Q15. Quale modalità si ritiene debba essere implementata per la valutazione della capacità del fornitore di servire un numero di clienti coerente con quello che si troverebbe a servire in caso di assegnazione della Tutela SIMILE?

Quanto ai requisiti di solidità economico-finanziaria, gestionali e operativi, si evidenzia la necessità che questi siano adeguatamente stringenti e verificati in continuo.

Concordiamo con i requisiti individuati dall'Autorità sia in termini di solidità economico-finanziaria, gestionali e di natura operativa. Si ritiene inoltre indispensabile avere maggiore contezza dei requisiti gestionali che saranno fissati per valutare l'onorabilità e la professionalità dei soggetti partecipanti, così come invece è stato illustrato nel DCO per i requisiti di solidità economico-finanziaria e quelli di natura più operativa. Non si ritiene che tra i requisiti per la partecipazione possa esserci una valutazione di capacità del fornitore di servire un numero prestabilito di clienti. Come più volte sottolineato, non riteniamo logico l'apposizione di un tetto di acquisizione di clienti. Pertanto, l'esercente di Tutela SIMILE sul mercato libero dovrà garantire medesime prestazioni a tutti i clienti che vorranno accedere al servizio. Rimane comunque ferma la libertà a contrarre anche del venditore, al pari di quella dei clienti.

In caso di perdita dei requisiti, si ritiene di fondamentale importanza disciplinare oltre che l'esclusione del fornitore dal servizio e il divieto di stipulare nuovi contratti per la fornitura in Tutela SIMILE, anche le modalità attraverso cui non far ricadere sui clienti finali eventuali anomalie da parte di venditori che hanno perso i requisiti per svolgere il servizio di Tutela SIMILE.

Q16. Si concorda con l'orientamento di condurre una selezione dei fornitori unica a livello nazionale? Come si valutano le ipotesi alternative sopra formulate?

Q17. Si ritiene condivisibile la previsione di uno sconto rispetto al corrispettivo PCV? Quale altro elemento potrebbe essere oggetto di sconto?

Q18. Quale modalità di determinazione del corrispettivo di commercializzazione si ritiene preferibile tra "Pay as bid" e "Marginal pricing"?

Q19. Si valuta vi possano essere delle modalità alternative di fissazione delle condizioni economiche che prevedano che le stesse restino pre-determinate?

Q20. Si ritiene, qualora le condizioni economiche siano pre-determinate, preferibile modificare anche le condizioni economiche del servizio di ultima istanza?

Q21. Si ritiene che siano necessarie ulteriori modifiche delle condizioni contrattuali di erogazione del servizio?

Non si ritiene opportuno prevedere limitazioni (ad esempio per aree geografiche o per composizione di clienti) alle modalità di selezione dei fornitori. Prevedere che sia il regolatore a poter definire la tipologia di clienti a cui i fornitori possono destinare la propria offerta – ad esempio costringendoli ad accettare clienti fuori area - potrebbe comportare, anche un aumento delle condizioni economiche offerte.

Quanto allo sconto rispetto al corrispettivo PCV, al fine di evitare offerte anomale che non riflettono il reale costo sostenuto, si evidenzia nuovamente la necessità di fissare un limite massimo al ribasso sullo sconto applicabile. In generale, si fa comunque presente che il ricorso a procedure competitive per la determinazione dello sconto potrebbe comportare eccessive complicazioni.

Q22. Si ravvisano criticità in caso di gestione decentralizzata di assegnazione dei clienti ai diversi fornitori della Tutela SIMILE?

Q23. Si ritiene utile l'introduzione di un Sito Centrale per la gestione dell'attivazione dei contratti di servizio di Tutela SIMILE?

Q24. Si ravvisano criticità in caso di gestione centralizzata per l'allocazione dei clienti in Tutela SIMILE?

Q25. Si ravvisano elementi di criticità rispetto all'ipotesi di passaggio automatico alla Tutela SIMILE?

Q26. Si condivide la valutazione delle opzioni effettuata?

Q27. Quale delle opzioni proposte si ritiene preferibile?

Q28. Si ritiene che le misure al contorno volte a stimolare la partecipazione al mercato dei clienti finali siano opportunamente identificate?

Q29. Quali ulteriori misure dovrebbero essere implementate?

Si rimanda a quanto già indicato nelle osservazioni generali.