

OSSERVAZIONI GENERALI:

Edison apprezza l'opportunità di esprimere le proprie osservazioni al Documento per la consultazione 212/2023 (DCO) in materia di Servizio a Tutele Graduali (STG) per i clienti domestici non vulnerabili del settore dell'energia elettrica. La scrivente ritiene infatti che si tratti di un passaggio fondamentale e troppo a lungo rimandato per il completamento del processo di liberalizzazione del mercato finale dell'energia.

Proprio in virtù della rilevanza di queste procedure per il raggiungimento di un mercato pienamente concorrenziale e pluralistico, prendiamo atto con preoccupazione della decisione di escludere l'ampia platea di consumatori vulnerabili dalle procedure per l'assegnazione del STG domestici e soprattutto della scelta di mantenere in vita l'attuale maggior tutela come servizio a loro dedicato. Il rischio, a nostro avviso, è che questo assetto procrastini una situazione distorsiva, in cui l'erogazione della fornitura a un determinato prezzo ad una vasta platea di consumatori (circa 4 milioni, secondo le stime di ARERA) è facoltà esclusiva di alcune società verticalmente integrate con l'impresa di distribuzione locale. Distorsioni che potevano essere superate procedendo ad una rapida definizione della tariffa dedicata ai consumatori vulnerabili, in linea con quanto peraltro fatto dalla stessa ARERA sul mercato del gas naturale, e prevedendo un'unica procedura competitiva per l'assegnazione del STG per tutti i domestici. I vulnerabili avrebbero così avuto la facoltà di scegliere quale offerta ritenevano preferibile tra la tariffa a loro dedicata e il prezzo emergente dalle procedure per il STG (qualora questo fosse più economico), ma la loro fornitura sarebbe potuta avvenire nel rispetto dei principi di concorrenza e senza la necessità di interventi regolatori sui prezzi, come quelli prospettati al punto 3.13 del DCO, forieri di ulteriori distorsioni sui segnali di prezzo dell'intero mercato.

Il nostro auspicio è quindi che questa situazione transitoria di permanenza del servizio di Maggior Tutela dedicato ai vulnerabili possa trovare una rapida soluzione, come indicato anche dal recente Decreto Ministeriale 169 che chiede ad ARERA di assicurarne il superamento entro Gennaio 2024, e siano quanto prima organizzate procedure competitive per l'assegnazione del STG anche per questi clienti, definendo così un quadro regolatorio definitivo e allineato con le disposizioni dell'art. 11, comma 2 del D.Lgs. 210/2021, che prevede che ogni fornitore possa offrire ai consumatori vulnerabili le condizioni economiche e contrattuali per loro definite da ARERA.

Ciò anche nell'ottica di semplificare un'architettura di mercato che, registrando la stratificazione di diverse offerte e regimi regolatori, risulta eccessivamente complessa da navigare per i consumatori.

Entrando più nel dettaglio rispetto alle proposte puntuali contenute nel DCO, comprendiamo dalle considerazioni in esso riportate che il principale obiettivo di ARERA è quello di assicurare che alle procedure competitive partecipi un numero adeguato di operatori per garantirne l'effettiva concorrenzialità. Ci sembra tuttavia che i positivi risultati delle precedenti procedure per l'assegnazione delle aste per il STG PMI e micro-imprese, sia in termini di partecipazione che di livello dei prezzi di assegnazione emergenti, lascino presupporre con un ragionevole grado di certezza che vi sarà un forte interesse da parte degli operatori di mercato¹. Di contro, potrebbero essere proprio alcuni elementi del disegno d'asta proposto a favorire un esito scarsamente pluralistico e concorrenziale, determinando un vantaggio competitivo per i fornitori uscenti di maggior tutela (e/o le società partecipanti ad essi connesse), che conoscendo meglio le caratteristiche della base clienti oggetto delle procedure saranno portati ad attribuirle un valore diverso rispetto alle valutazioni possibili da parte dei partecipanti non verticalmente integrati.

Ci riferiamo in particolar modo alla qualità delle informazioni fornite ai partecipanti, che se abbiamo ben compreso dal DCO, non prevederebbero dati specificatamente riferiti ai clienti domestici non vulnerabili oggetto delle procedure, ma si riferirebbero indistintamente a tutti i consumatori domestici ancora serviti in maggior tutela. La messa a disposizione di un set informativo il più possibile preciso e attendibile è condizione imprescindibile per ridurre le rilevanti asimmetrie informative che caratterizzano l'attuale assetto di mercato e per mettere tutti i partecipanti nelle condizioni di formulare un'offerta quanto più possibile aderente agli effettivi costi che sosterrrebbero per il servizio di questi clienti. Riteniamo quindi di estrema importanza che agli esercenti la maggior tutela sia richiesto un aggiornamento dei dati forniti, che consenta di estrapolare informazioni specificatamente riferibili ai consumatori oggetto delle procedure.

Anche con riferimento al modello d'asta in busta chiusa a turno unico, che l'Autorità propone per queste procedure, rileviamo il rischio che la presenza di forti asimmetrie informative tra i partecipanti favorisca sostanzialmente chi sconta il vantaggio di servire già questi clienti in maggior tutela (direttamente o all'interno dello stesso gruppo). Una procedura multi-round con progressiva price discovery consentirebbe invece di superare queste criticità, favorendo l'emergere di un risultato maggiormente concorrenziale e pluralistico, sulla falsariga di quanto verificatosi per il STG micro-imprese rispetto alle aste per le PMI. Questo modello, vista anche la presenza di un floor implicito, avrebbe inoltre il beneficio di tutelare i consumatori finali e, in ultima istanza, l'intero sistema dalla possibilità che alcuni operatori presentino offerte eccessivamente basse che risultino nel medio periodo non economicamente sostenibili, ma al

¹ Un interesse che peraltro può essere preventivamente verificato da ARERA in virtù delle risposte ricevute alla Indagine Conoscitiva circa l'interesse a partecipare

contempo tutelerebbe anche la concorrenza dalla possibilità che gli operatori verticalmente integrati presentino offerte predatorie, avvantaggiandosi della propria posizione dominante.

Non ravvisiamo quindi motivi per cui il modello d'asta dovrebbe essere modificato così radicalmente, mentre si potrebbe valutare di replicare l'esperienza delle micro-imprese inserendo alcuni correttivi che garantiscano una minore durata (ad esempio aumentando l'ordine di grandezza dei ribassi definiti dal banditore) e un'ancora minore ricorso al sorteggio, qualora quest'ultima eventualità sia un elemento di preoccupazione. Con riferimento a quest'ultimo tema, ad esempio, si potrebbe pensare qualora su un'area siano ancora presenti più partecipanti attivi all'ultimo round, di organizzare il giorno successivo un'asta dedicata single round in busta chiusa, su modello dell'asta di riparazione ma con la partecipazione limitata ai soli soggetti che risultavano ancora attivi.

In conclusione, di queste premesse generali, ci preme in particolar modo evidenziare come sia necessario che il disegno delle procedure competitive dedicate ai consumatori domestici contemperi sì l'esigenza di garantire un buon livello di partecipazione, ma attribuisca anche la necessaria importanza alla selezione di soggetti affidabili, finanziariamente solidi ma anche operativamente in grado di gestire un potenziale aumento della propria customer base. La sola capacità finanziaria potrebbe non essere sufficiente né indicativa, ad esempio, della volontà/capacità di mantenere in fornitura questi clienti per l'intera durata del periodo di assegnazione del STG (l'aumento della customer base potrebbe ad esempio essere mirato ad un aumento di valore in vista di future operazioni di M&A), con la generazione nel tal caso di disguidi per i consumatori serviti.

Alla luce di quanto sopra, riteniamo che alcune delle proposte contenute nel documento, come l'accesso di imprese che non siano direttamente (o tramite Gruppo societario) titolari di contratto di dispacciamento o l'ammissione di RTI che prevedano la partecipazione di imprese che non rispettino i minimi requisiti dimensionali richiesti invece ai partecipanti in forma indipendente, comportino rischi importanti rispetto alla selezione di soggetti con le adeguate caratteristiche per esercire un servizio delicato come quello dedicato all'ultima istanza dei clienti domestici.

Nel seguito si riportano ulteriori spunti più di dettaglio, in risposta ai singoli quesiti.

OSSERVAZIONI DI CARATTERE PUNTUALE:

Q1. Si concorda con le modalità di identificazione dei clienti vulnerabili? Se no per quali motivi?

Non si concorda con la proposta, che sembra delinarsi allo spunto 3.16 del DCO, di procedere al trasferimento automatico in maggior tutela dei clienti in STG domestici che acquisiscano in un secondo momento le caratteristiche per essere classificati vulnerabili, quali ad esempio l'età superiore ai 75 anni. Si segnala infatti che questa disposizione comporterebbe l'emergere di diverse criticità:

- Sia in sede di predisposizione del bid per le aste, dove in assenza di informazioni circa la numerosità dei clienti potenzialmente oggetto di questo trasferimento automatico, i partecipanti si troverebbero a dover scontare nel prezzo il rischio connesso all'assenza di sufficienti elementi informativi.

Per tale motivo e a prescindere dall'eventuale automatismo del trasferimento, è comunque essenziale per mettere i partecipanti nelle condizioni di effettuare una corretta valutazione delle aree e minimizzare le asimmetrie informative tra operatori verticalmente integrati e non, che all'interno del set informativo sia data evidenza almeno della % di clienti con età che comporti il superamento del 75° anno di età nel triennio 1 Aprile 2024 – 1 Aprile 2027.

- Sia in sede di erogazione del STG post-assegnazione, dal momento che queste fuoriuscite avrebbero comunque un impatto sulla gestione del processo di approvvigionamento e conseguente copertura dei volumi sottostanti.

Occorre inoltre segnalare, ad ulteriore riprova della criticità connessa a questo passaggio, che la numerosità di questi clienti potrebbe anche essere individuata ex-ante per una certa categoria, come coloro che supereranno i 75 anni nel corso del periodo di erogazione del STG, ma non può esserlo nel caso il legislatore decidesse, ad esempio, un ulteriore innalzamento della soglia ISEE per l'accesso al bonus sociale, elemento che potrebbe comportare un travaso numericamente molto impattante.

In base a quanto sopra esposto, riteniamo che sarebbe più corretto che per tutti i clienti assegnati in STG, una volta partita l'erogazione del Servizio, l'eventuale scelta di rientrare in maggior tutela per beneficiare della tariffa dedicata, sia lasciata all'espressa manifestazione di volontà del cliente e non applicata in automatico, in coerenza peraltro con quanto è stato disposto da ARERA sul mercato gas, per cui dopo l'iniziale mappatura da svolgersi prima della rimozione del servizio di tutela – è previsto che siano successivamente siano i clienti stessi a segnalare l'eventuale titolarità dei requisiti di vulnerabilità e richiedere l'applicazione della tariffa dedicata.

Sempre con riferimento all'identificazione dei consumatori vulnerabili, riteniamo che sia necessario introdurre meccanismi di controllo centralizzato sulla mancata esecuzione di volture mortis causa, nella circostanza in cui gli utenti continuino a beneficiare delle condizioni riservate ai vulnerabili pur essendo venuto meno il requisito, comportando così un'allocazione iniqua degli strumenti di tutela il cui peso graverebbe sull'intera collettività. Già ad oggi è infatti possibile registrare questo fenomeno rispetto al quale i fornitori non hanno leve di intervento, pur nonostante i prossimi sviluppi in ambito SCIPAFI.

Q2. Si concorda con l'orientamento di aggiornare per un primo periodo le componenti di commercializzazione del servizio di maggior tutela con modalità semplificate? Motivare la risposta.

Preme innanzitutto ricordare quanto illustrato nelle Osservazioni Generali circa le implicazioni critiche connesse alla decisione di escludere i consumatori vulnerabili dalle prossime procedure per l'assegnazione del STG domestici. Riteniamo infatti che la soluzione individuata di mantenere in vita il servizio di maggior tutela per un bacino così rilevante di clienti, proroghi di fatto gli effetti distorsivi che l'esistenza di questo servizio ha avuto negli anni sull'assetto del mercato elettrico. Distorsioni che rischiano peraltro di aumentare qualora, come l'Autorità stessa prospetta all'interno del documento, si rendesse necessario intervenire per assicurare quantomeno l'allineamento dei prezzi pagati in maggior tutela e STG domestici, vista l'eventualità concreta (anche in virtù di quanto registrato con l'esperienza delle micro-imprese) che i risultati delle procedure competitive facciano emergere un prezzo più conveniente per il STG rispetto alla maggior tutela.

Visti i riflessi in termini di segnali di prezzo che tale intervento avrebbe sull'intero mercato, riteniamo fondamentale che sia quanto prima fatta chiarezza sulle modifiche che verranno applicate alle componenti del prezzo di maggior tutela e soprattutto nella determinazione della componente a copertura dei costi di commercializzazione. Non emerge infatti dal DCO come l'Autorità intenda recuperare l'eventuale mancata copertura dei costi sostenuti dagli esercenti la maggior tutela, qualora il prezzo venutosi a determinare in esito alle aste STG sia inferiore rispetto al corrispettivo della maggior tutela. Qualora l'intenzione fosse quella di un recupero mediante socializzazione sui restanti clienti domestici non vulnerabili, segnaliamo sin da ora l'effetto distorsivo che ciò comporterebbe e riteniamo che tale intervento dovrebbe in ogni caso limitarsi ai clienti serviti in STG, evitando ogni socializzazione sui clienti che già hanno effettuato una scelta attiva sul mercato libero. Ciò avrebbe infatti il duplice vantaggio di:

- Fornire uno stimolo di prezzo ai clienti in STG per attivarsi alla ricerca di un'offerta sul mercato libero, evitando così che il STG si trasformi in una sorta di "replica" permanente della maggior

tutela, senza alcun incentivo per i clienti finali a spostarsi consapevolmente sul mercato libero, né alcuna concreta possibilità per i venditori di formulare un'offerta economicamente più conveniente²,

- Potersi avvalere di un corrispettivo già presente all'interno della struttura di prezzo del STG, il CPstg, che peraltro in un primo periodo la stessa ARERA ha già previsto di utilizzare proprio per finanziare necessità di gettito legate a meccanismi di compensazione per gli esercenti la maggior tutela.

Tutto quanto sopra considerato, rinnoviamo il nostro auspicio affinché quanto prima sia definita da ARERA la tariffa dedicata ai consumatori vulnerabili prevista dal D.LGS 210/21 e si proceda all'assegnazione con procedure competitive di questi clienti, così da rimuovere gli effetti distorsivi originati dalla permanenza del servizio di maggior tutela.

Q3. Si concorda con gli orientamenti dell'Autorità riguardanti le condizioni di attivazione del servizio? Se no per quali motivi?

Evidenziamo che l'esclusione del rientro in STG dei clienti dal mercato libero attraverso il processo di switching non renderà di per sé impossibile per questa categoria di clienti vedersi attivato il STG. Infatti, svolgendo questo servizio la funzione di ultima istanza, qualora i clienti cessassero il contratto con un proprio fornitore senza procedere alla scelta di un altro fornitore sul libero, sarebbero automaticamente passati al STG. Segnaliamo che, qualora il prezzo emergente dalle procedure competitive dovesse risultare particolarmente conveniente (come peraltro avvenuto nelle aste per le micro-imprese) e la conoscenza di questa possibilità si diffondesse attraverso campagne mediatiche, si potrebbe assistere ad una diffusione massiva di questi comportamenti. Pertanto, al fine di evitare l'emergere di distorsioni sul mercato, riteniamo che si dovrebbe almeno valutare la possibilità di penalizzare questa tipologia di condotta, onde evitare di favorire comportamenti opportunistici.

Q4. Si condivide la proposta di permettere all'esercente il STG per i clienti domestici non vulnerabili di avvalersi di una impresa interna a un RTI in qualità di utente del dispacciamento e del trasporto? Se no, per quali motivi?

Non si condivide la proposta, ritenendo che la titolarità diretta o comunque interna allo stesso Gruppo Societario di un contratto di dispacciamento e trasporto sia un requisito operativo molto importante a

² Rispetto all'importanza dei segnali di prezzo emergenti nei diversi servizi, la stessa Autorità nella Delibera 44/2022/R/gas ha sostenuto che occorre precludere la possibilità che si verifichino situazioni per cui "i corrispettivi applicati dal FUI e dal FDD rendano convenienti tali servizi rispetto alle offerte di vendita presenti nel libero mercato".

garanzia della solidità dell'esercente. La titolarità del contratto di dispacciamento e di trasporto, infatti, garantisce una visibilità totale sull'intera filiera e il pieno controllo di tutte le prestazioni funzionali all'erogazione della fornitura: aspetti che risultano particolarmente importanti trattandosi di clienti domestici e visto che per questi clienti il STG rivestirà a tutti gli effetti il ruolo di un servizio di ultima istanza. Si pensi ad esempio alla gestione delle procedure di gestione della morosità che potrebbero condurre ad una richiesta di sospensione della fornitura del cliente finale: l'UdD, dialogando esclusivamente con la controparte commerciale, non avrebbe alcuna visibilità sulla corretta attuazione dell'intera procedura propedeutica alla sospensione. Proprio in virtù delle caratteristiche peculiari dei consumatori domestici e della necessità di una maggiore protezione, non si comprende la volontà di allentare alcuni requisiti che invece sono stati previsti per il STG PMI e micro-imprese a garanzia della solidità e dell'affidabilità dei soggetti assegnatari del servizio, soprattutto in una fase congiunturale in cui non vi è ancora certezza che il mercato energetico abbia del tutto superato l'emergenza.

Q5. Si condividono le soluzioni prospettate nel caso di indisponibilità degli esercenti? Motivare la propria risposta indicando eventualmente le soluzioni alternative.

Si condividono

Q6. Si condivide la formulazione dell'offerta in €/POD/anno? Se no, motivare.

Si condivide e si richiede che anche in sede di bidding l'offerta possa essere formulata in €/POD/anno, piuttosto che in €cent/POD/anno, come avvenuto per le microimprese.

Q7. Si condivide l'applicazione ai clienti finali di un prezzo del servizio indifferenziato al livello nazionale? Se no per quali motivi?

Q8. Si condivide la struttura delle condizioni economiche applicate ai clienti finali? Per quali motivi?

Si condivide quanto proposto.

Q9. Si condividono le modalità di remunerazione degli esercenti il STG per i clienti domestici? Se no, per quali motivi?

Si condividono.

Q10. Si concorda con il contenuto delle condizioni contrattuali applicate ai clienti finali? Se no per quali motivi

Q11. Si concorda con il contenuto e le tempistiche di invio da parte degli esercenti della comunicazione di attivazione del STG? Se no per quali motivi?

Si concorda con quanto proposto.

Q12. Si concorda con il contenuto degli obblighi informativi in capo agli esercenti la maggior tutela uscenti distinto tra clienti identificati come vulnerabili e clienti non identificati come tali e sulle relative tempistiche? Se no per quali motivi?

Q13. Si condividono i requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Si condividono i requisiti connessi all'iscrizione alla Albo Venditori, ma si hanno alcune riserve (espresse negli spunti dedicati) sui requisiti legati alla soglia minima di clienti serviti e alla non titolarità diretta o infra-gruppo del contratto di dispacciamento e trasporto.

Q14. Si concorda con la soglia minima di clienti serviti che devono essere raggiunti ai fini della partecipazione alle procedure concorsuali? Se no, per quali motivi?

Si ritiene che la soglia minima di clienti individuata dovrebbe essere parametrata in funzione della dimensione delle aree aggiudicabili, in quanto rappresentativa della capacità di servizio dell'operatore. Non si comprende quindi come la soglia qui proposta possa essere la medesima applicata nelle procedure per le micro-imprese, dal momento che la dimensione delle aree sarà superiore.

Sulla base della nostra esperienza operativa crediamo che un raddoppio della propria base clienti sia nei fatti il massimo ampliamento operativamente gestibile per un operatore nelle tempistiche date dal processo, mentre nel caso di specie potrebbero esserci operatori che partendo da 100.000 clienti serviti potrebbero trovarsi a triplicare la customer base anche solo con l'assegnazione di una singola area o addirittura ad acquisire oltre un milione di clienti, qualora risultassero assegnatari di più aree. Una situazione ancora più critica qualora l'assegnatario risultasse un RTI.

Questo rischio dovrebbe a nostro avviso essere evitato rivedendo al rialzo la soglia minima di clienti serviti ma anche prevedendo un limite al numero massimo di aree aggiudicabili da un singolo operatore che

comporti al massimo un raddoppio della customer base di partenza. Ciò avrebbe inoltre il pregio di favorire un esito maggiormente pluralistico delle procedure.

Q15. Si concorda con l'orientamento di ammettere alle procedure concorsuali anche i RTI purché le imprese associate rispettino i requisiti minimi prospettati? Se no, per quali motivi?

Non si concorda con questo orientamento, in primis perché occorre rilevare come il STG domestici sia un servizio di particolare delicatezza, dal momento che rivestirà una funzione di ultima istanza per clienti domestici. A tal riguardo, assicurarsi che l'assegnazione e conseguente erogazione sia affidata a imprese sufficientemente solide, affidabili e operativamente pronte a gestire un forte incremento della customer-base, rappresenta un obiettivo primario da perseguire anche al fine di evitare "turbolenze" con impatto sui clienti finali e sul sistema nel suo complesso, come quelle verificatesi ad esempio alcuni anni fa con il fallimento di un operatore aggiudicatario del servizio di salvaguardia.

Inoltre, le precedenti esperienze maturate per l'assegnazione del STG per PMI e micro-imprese hanno mostrato un elevato livello di interesse da parte del mercato, che non potrà che trovare conferma per i clienti domestici e non giustifica quindi, a nostro avviso, la scelta di allargare le maglie di partecipazione riducendo i requisiti di ammissione. Crediamo infatti che dovrebbe esserci specularità almeno tra i requisiti dimensionali sul numero minimo di clienti di chi è titolare del contratto di dispacciamento e trasporto in seno a un RTI e le altre società che partecipano singolarmente.

Q16. Si concorda con l'orientamento di assoggettare i partecipanti all'obbligo di presentare una dichiarazione di intenti per dimostrare l'adeguatezza aziendale e gli eventuali interventi funzionali alla corretta erogazione del servizio? Se no per quale motivo?

Comprendiamo che l'obiettivo della richiesta di una dichiarazione di intenti è una verifica preventiva sull'adeguatezza aziendale, ma non riteniamo che la presentazione di questa dichiarazione sia una misura sufficiente per evitare la partecipazione di soggetti che potrebbero poi rivelarsi nei fatti non adeguati a gestire operativamente una mole di clienti di molto superiore rispetto a quella attuale. Non emerge infatti dal testo che l'eventuale inadeguatezza manifesta avrebbe carattere escludente.

A nostro avviso è molto più opportuno che siano posti criteri di ammissione sufficientemente stringenti ex-ante, adeguando al rialzo la soglia minima di clienti serviti o, quanto meno vincolando il numero massime di aree aggiudicabili al raggiungimento, al massimo, di un raddoppio dell'attuale base clienti.

Q17. Si concorda con l'orientamento di assoggettare gli esercenti all'obbligo di indicare nella relazione anche degli indicatori economico-finanziari? Per quali motivi?

Si condivide l'inserimento degli indicatori economico-finanziari tra le informazioni da veicolare, in quanto utili per poter valutare la solidità economica di una società.

Q18. Vi sono ulteriori aspetti e/o criticità da segnalare con riferimento ai requisiti di partecipazione alle procedure concorsuali? Motivare la risposta.

Rinnoviamo la convinzione che l'introduzione di requisiti adeguatamente indicativi della solidità finanziaria e della capacità operativa degli operatori sia il punto chiave per garantire che l'erogazione del STG avvenga senza particolari criticità per l'intero periodo di assegnazione.

Q19. Si condividono gli orientamenti dell'Autorità in merito alle garanzie bancarie che devono essere prestate e ai relativi importi? Se no, per quali motivi?

Si condivide la proposta dell'Autorità.

Q20. Vi sono ulteriori elementi da segnalare con riferimento alle informazioni pregara? Motivare la risposta

Come evidenziato nelle Osservazioni Generali, la disponibilità di informazioni pregara il quanto più possibile precise, granulari e attendibili è condizione fondamentale per consentire a tutti i partecipanti di competere a pari livello, soprattutto in considerazione del fatto che alle procedure competitive parteciperanno anche società che attualmente già servono i clienti oggetto dell'assegnazione nell'ambito della maggior tutela e che pertanto possono godere di un vantaggio competitivo derivante dalla presenza di evidenti asimmetrie informative. Un set informativo il quanto più completo e preciso è inoltre condizione imprescindibile per consentire ai partecipanti di formulare un bidding che rifletta gli effettivi costi che saranno sostenuti per servire i clienti, minimizzando il rischio di valorizzazioni errate che potrebbero comportare una sottovalutazione degli stessi e la formulazione di offerte che potrebbero rivelarsi nel tempo non sostenibili, con le conseguenze che da ciò deriverebbero per i clienti.

Stante quanto premesso, riteniamo che la proposta di ricevere i dati aggregati di tutti i consumatori domestici, senza l'esclusione dei clienti vulnerabili che non saranno oggetto della procedura, non rifletta le esigenze e riteniamo quindi essenziale che le informazioni siano fornite riflettendo solo la base clienti che sarà effettivamente oggetto delle procedure.

Evidenziamo inoltre come gli esercenti la maggior tutela riceveranno dal SII, a partire da metà luglio, l'indicazione precisa dei clienti vulnerabili per età e titolarità di bonus: crediamo che vi siano quindi i tempi per procedere, da parte loro, ad un incrocio di queste informazioni (che ad ogni buon conto immaginiamo siano già mappate sui loro sistemi informativi) con le informazioni pregara, per epurarle almeno da una quota di dati riferiti a consumatori che non andranno in asta.

Riprendiamo inoltre quanto già evidenziato in risposta allo spunto Q1 sulla necessità che sia fornita anche l'indicazione del numero/peso percentuale dei clienti appartenenti ad una fascia di età che comporti il superamento del 75° anno di età nel triennio 1 Aprile 2024 – 1 Aprile 2027. Si tratta infatti di un dato importante per le valutazioni in sede di bidding.

A questo aggiungiamo che si renderà necessario avere informazioni analoghe a quelle fornite per i residenti nelle zone terremotate anche per i recenti Comuni colpiti dalle alluvioni. Su entrambi sarebbe inoltre molto importante avere anche informazioni precise sugli importi oggetto di rateizzazione.

Q21. Quale delle due configurazioni proposte tra A e B si ritiene preferibile? Motivare la risposta indicando eventualmente quali diversi criteri dovrebbero essere seguiti per la loro costruzione

Si ritiene che la scelta della configurazione delle aree geografiche sia strettamente legata al meccanismo d'asta prescelto, rispetto alla quale rimandiamo alle considerazioni in risposta allo spunto Q22. In particolare, riteniamo che qualora la scelta ricadesse su un meccanismo a turno unico in busta chiusa, l'opzione B sarebbe preferibile, in quanto consentirebbe ai partecipanti di competere su un più ampio numero di aree. Diversamente, se l'Autorità riproponesse un modello di asta multi-round (sulla falsariga di quanto sperimentato per le microimprese, al netto di qualche correttivo), dal momento che la progressiva price-discovery avrebbe il beneficio di ridurre le asimmetrie informative tra i partecipanti, riteniamo preferibile l'opzione A anche in un'ottica di semplificazione della procedura stessa.

Q22. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa? Per quali motivi? Nel rispondere indicare eventuali criticità di tale meccanismo.

Non si condivide il meccanismo di asta prospettato, ritenendolo poco idoneo rispetto al contesto di partenza caratterizzato da forti asimmetrie informative a vantaggio di determinati operatori, in particolare degli operatori che, direttamente o attraverso società collegate, attualmente erogano il servizio di maggior tutela ai clienti oggetto di assegnazione. Asimmetrie informative che potrebbero essere ulteriormente acuite, come già evidenziato nelle Osservazioni Generali, dalla scarsa qualità delle informazioni pre-gara

messe a disposizione dei partecipanti, qualora queste non fossero fornite estrapolando i dati specificatamente riferiti ai clienti non vulnerabili.

Di contro, riteniamo che un modello di asta multi-round come quello utilizzato per l'assegnazione del STG micro-imprese consentirebbe, grazie alla progressiva price discovery, di livellare il grado di conoscenza dei partecipanti, favorendo un esito più pluralistico (come è di fatto stato nel caso delle micro-imprese rispetto alla precedente esperienza delle PMI) e minimizzando il rischio di offerte predatorie che nel lungo periodo potrebbero non rivelarsi sostenibili da parte di alcuni operatori, che in un meccanismo "al buio" potrebbero essere tentati di biddare un prezzo eccessivamente basso per assicurarsi l'aggiudicazione di un'area.

Non ravvisiamo quindi motivi per cui il modello d'asta dovrebbe essere modificato così radicalmente rispetto a quello utilizzato per il STG microimprese, di cui la stessa ARERA aveva riconosciuto i meriti nel Rapporto 75/2023, mentre si potrebbero eventualmente valutare alcuni correttivi allo stesso che garantiscano una minore durata (ad esempio aumentando l'ordine di grandezza dei ribassi definiti dal banditore) e un'ancora minore ricorso al sorteggio, qualora quest'ultima eventualità sia un elemento di preoccupazione. Ad esempio, si potrebbe pensare nel caso su un'area siano ancora presenti più partecipanti attivi all'ultimo round, di organizzare il giorno successivo un'asta dedicata single round in busta chiusa, su modello dell'asta di riparazione, ma con la partecipazione limitata ai soli soggetti che risultavano ancora attivi.

Da ultimo, ma non per importanza, non si ravvede il minor rischio del modello single round a busta chiusa rispetto a comportamenti collusivi, che ipoteticamente potrebbero comunque avere luogo attraverso la stipula di accordi in un momento antecedente la presentazione delle offerte. Riteniamo piuttosto che un sistema dinamico, come quello applicato per le micro-imprese, renda nei fatti meno probabile il rischio di collusione.

Q23. Si condivide l'ipotesi di fare esprimere a ciascun partecipante il numero massimo di aree che si impegna a servire? Per quali motivi?

Riteniamo che questo non si renderebbe necessario qualora fosse replicato un modello d'asta multi-round come quello utilizzato per l'assegnazione del STG per le micro-imprese.

Q24. Si condivide la soluzione prospettata per l'identificazione delle aree da attribuire ai partecipanti? Per quali motivi?

Si rimanda alle risposte agli spunti precedenti.

Q25. Si condivide l'orientamento di non innalzare il cap al prezzo massimo in sede d'asta di riparazione? Per quali motivi?

Non si condivide.

Q26. Rispetto al rischio di scarsità di offerenti alle prossime aste, quali misure di mitigazione potrebbero essere adottate? Motivare la risposta

Come evidenziato in premessa, la scrivente non ravvede questo rischio. Infatti, la partecipazione registrata dalle precedenti procedure per l'assegnazione del STG per PMI e micro-imprese hanno mostrato un forte interesse da parte dei soggetti aventi i requisiti per partecipare, riflesso anche negli esiti di prezzo. Questo nonostante le procedure per le micro-imprese in particolare si siano svolte con modalità complesse (il posticipo rispetto alla data inizialmente prevista a causa dell'hackeraggio dei sistemi informativi del GSE, l'incertezza rispetto alla data della loro riprogrammazione etc) e in un momento storico particolarmente difficile proprio per il segmento di clienti in questione, con le forti incertezze circa i prospettici livelli di morosità legati alla pandemia e alla crisi dei prezzi energetici.

Non intravediamo quindi ragione per cui queste procedure, che vedono in assegnazione il servizio per i clienti domestici e che rappresentano di fatto un passaggio atteso e richiesto da anni da parte del mercato, debbano registrare un più basso grado di partecipazione.

Q27. Si concorda con la durata del periodo di assegnazione? Se no, per quali motivi?

Si concorda con la durata prevista di 3 anni.

Q28. Si ritiene che le tempistiche di svolgimento delle procedure concorsuali per l'assegnazione del STG per i clienti domestici non vulnerabili siano compatibili con l'eventuale adeguamento delle proprie strutture operative per partecipare a dette procedure? Motivare la risposta.

Si ritiene che le tempistiche previste siano compatibili con le strutture operative della scrivente

Q29. Si condividono le tempistiche intercorrenti tra la pubblicazione degli esiti di gara e l'attivazione del servizio? Se no, quali sarebbero i tempi necessari? Motivare la risposta

Si condivide quanto proposto nel documento per la consultazione, ma si evidenzia come l'andamento a buon fine del processo e la minimizzazione dei disguidi nella gestione dei clienti è legata anche alla precisione e affidabilità dei dati che saranno forniti agli aggiudicatari da parte degli attuali esercenti, per poter condurre le operazioni di contatto e fatturazione. Rispetto a ciò si rileva la problematica relativa ai numerosi POD le cui anagrafiche sono incomplete per l'assenza dell'effettivo Codice Fiscale del titolare, che non è di fatto recuperabile. Auspichiamo che la stessa possa trovare una soluzione attraverso una preventiva bonifica delle anagrafiche presenti sul SII e quindi un trasferimento di dati in tutto e per tutto utilizzabili.