

Servizio a tutele graduali per i clienti domestici non vulnerabili del settore dell'energia elettrica di cui all'art. 1, comma 60 della legge n. 124/17. Orientamenti per la definizione della regolazione del servizio e delle modalità di identificazione degli esercenti

Consultazione ARERA 212/2023/R/eel del 16 maggio 2023

Osservazioni di Eletticità Futura
12/6/2023



Osservazioni generali

Di seguito riportiamo alcune considerazioni generali sugli aspetti di maggiore rilievo sulla nostra risposta al DCO in oggetto che rappresenta un ulteriore e importante passo in avanti verso la completa liberalizzazione del segmento domestico e la cessazione del regime di maggior tutela.

In primis non possiamo che evidenziare come la presente consultazione non sia pienamente in linea con i dettami della versione definitiva del DM Mercato Libero per quanto riguarda la gestione dei clienti vulnerabili e il valore del tetto antitrust per il numero massimo di aree aggiudicabili. Se questo secondo aspetto è sicuramente di più semplice risoluzione, auspichiamo che ARERA, previo coordinamento con il MASE, fornisca quanto prima delucidazioni sulla gestione dei clienti vulnerabili.

In generale, notiamo che diverse delle principali proposte illustrate in consultazione sono state basate sulla motivazione del massimizzare il livello di concorrenzialità nelle procedure concorsuali e nella fornitura del servizio di tutele gradualali (STG). Lo scenario cui ci si trova di fronte è sicuramente molto più complesso del passaggio allo STG di PMI e microimprese e sebbene ovviamente condividiamo che una maggiore concorrenzialità si può tradurre in risultati migliori per tutti i soggetti coinvolti, riteniamo che l'obiettivo principale da raggiungere sia quello di configurare la disciplina e le regole di svolgimento delle aste del STG in modo da selezionare gli operatori più solidi, affidabili ed effettivamente in grado di gestire l'afflusso di nuovi clienti. Afflusso che, considerato la base di clienti oggetto d'asta, è di molto superiore a quanto già fatto in passato per le PMI e le microimprese.

Le proposte elaborate per massimizzare il livello di concorrenzialità non devono quindi andare a detrimento del livello di qualità, solidità e affidabilità degli esercenti il STG che si aggiudicheranno dei lotti di clienti. Riteniamo quindi che il requisito di natura operativa sul numero minimo di POD/PdR serviti deve essere rivisto aumentando il valore minimo di POD/PdR serviti oppure migliorando il requisito stesso, disponendo che indipendentemente dal numero di aree ottenute in esito alle gare il numero massimo di clienti aggiudicabili da un esercente il STG sia comunque modulato sull'effettiva capacità operativa dell'aggiudicatario. Peraltro, evidenziamo che, come anche dimostrato dalle relazioni sulle aste precedenti, il livello di concorrenzialità è stato sempre alto, al punto che in diverse aree si è dovuti ricorrere al sorteggio, e presumibilmente lo sarà anche in questa occasione visto il forte e diffuso interesse da parte degli operatori a prendere parte alle aste.

Sempre con riferimento alla solidità e affidabilità degli esercenti il STG, non condividiamo la proposta di aprire la partecipazione alle aste ai cd. Raggruppamenti Temporanei di Imprese (RTI). Gli strumenti e i requisiti proposti per verificarne la solidità strutturale non solo ci paiono insufficienti, ma addirittura sono meno stringenti di quelli previsti per i partecipanti singoli. Questa asimmetria nelle condizioni di accesso alle aste e al servizio rischia seriamente di portare a situazioni in cui delle imprese, seppur raggruppate in un RTI, non dispongono effettivamente delle capacità necessarie per gestire l'imponente afflusso di clienti, con conseguenze che spaziano dalla fornitura di un servizio scadente ai clienti acquisiti al, nella peggiore delle ipotesi, default del/degli operatore/i. Un'eventuale e inauspicata ammissione degli RTI potrebbe essere ritenuta accettabile solo in caso di rafforzamento significativo dei requisiti proposti e delle verifiche sulla solidità dei raggruppamenti.

Per quanto riguarda le aste notiamo che anche in quest'occasione, sebbene si sia scelto di proporre il passaggio a un modello di asta alternativo a turno unico in busta chiusa piuttosto che per un'asta *multiround*, è previsto un *cap* al prezzo d'asta, ma non un *floor*. Chiediamo quindi che, a prescindere dal modello che sarà infine prescelto, si applichi comunque un *floor* implicito o esplicito al prezzo d'asta. Oltre a non impattare sul livello di concorrenzialità dell'asta, il beneficio di un *floor*, implicito o esplicito, infatti sarebbe duplice: in primo luogo eviterebbe che operatori non affidabili o con strategie "opportunistiche" si aggiudichino un'area a prezzo eccessivamente basso e, in secondo luogo, impedirebbe la formazione di prezzi troppo vantaggiosi che, considerata la finalità del STG, rischierebbero di disincentivare i clienti domestici (molto più "inerti" rispetto a PMI e microimprese) a spostarsi sul mercato libero.

Un altro tema chiave che evidenziamo concerne la messa a disposizione delle informazioni pre-gara, nello specifico i dati - di cui ai punti 4.27, 4.28 e 4.29 del DCO - afferenti a un perimetro di clienti sostanzialmente diverso da quello oggetto dell'asta. I clienti vulnerabili potrebbero avere caratteristiche diverse da quelli non vulnerabili, che potrebbero riflettersi, ad esempio, sul livello di morosità, sulle modalità di pagamento e di recapito della bolletta e sui prelievi fraudolenti. La messa a disposizione di tali informazioni indistintamente per tutti i clienti domestici non consente una valutazione precisa delle aree geografiche oggetto dell'asta. Nella consapevolezza che non vi sarebbero i tempi tecnici per richiedere una modifica alla determina del 9 marzo 2023 con una riapertura della raccolta dati basata sul driver vulnerabilità, chiediamo perlomeno di ridurre tale criticità, prevedendo in capo al SII la messa a disposizione per ogni lotto della percentuale di clienti identificati come vulnerabili in base all'età anagrafica e al bonus sociale per disagio economico.

Oltre a questi temi, ribadiamo la necessità di un meccanismo utile a tenere gli attuali esercenti la maggior tutela indenni dei costi documentati, necessari a salvaguardare la stabilità occupazionale dei lavoratori oggi impiegati nel servizio di tutela, che non potranno essere più recuperati a seguito del trasferimento dei clienti ad altri operatori.

Osservazioni di dettaglio

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

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.

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

Q1: Con riferimento alle anagrafiche sui clienti in possesso degli esercenti la Maggior Tutela, segnaliamo che in alcuni casi è assente il dato sul CF. Nonostante i tentativi effettuati dagli operatori, alcuni dati non riescono a essere recuperati. Al fine di colmare questa lacuna, chiediamo che il SII trasmetta i dati sui CF agli assegnatari, anche inviando il dato di CF fittizio finora utilizzato dagli esercenti la Maggior Tutela per fatturare tali clienti in ossequio a quanto ricevuto dall'Agenzia delle Entrate a questo fine.

Invece, non concordiamo con la proposta di trasferimento automatico in maggior tutela dei clienti che si autocertificheranno come clienti vulnerabili o acquisiranno le caratteristiche che ne determinano tale stato (es. compimento dei 76 anni o applicazione dei bonus sociali) senza che questi ultimi ne abbiano fatto esplicita richiesta.

Q2: Non concordiamo con l'orientamento di aggiornare le condizioni economiche del servizio di Maggior Tutela tenendo in considerazione gli esiti delle procedure per l'assegnazione del STG per i clienti domestici non vulnerabili, in quanto potrebbe provocare un abbassamento della tariffa di MT, di fatto rendendo questi due servizi molto più convenienti del mercato libero, disincentivando quindi il passaggio dei clienti a tale mercato se non addirittura aprendo la strada a comportamenti opportunistici finalizzati a rientrare nel STG (es. cessazione del contratto di mercato libero con il proprio fornitore senza un passaggio a un altro fornitore e, di conseguenza, passaggio automatico al STG).

Q3: Relativamente a quanto prospettato al punto 3.18 lettera iii), l'Autorità esclude la possibilità per gli esercenti le TG di poter sospendere le forniture nei casi in cui la morosità sia maturata, a

parità di esercente, nel mercato libero. A tali venditori, inoltre, viene negata anche la possibilità di accedere al Sistema Indennitario che, come noto, è applicabile solo nei casi di cambio di Utente del Trasporto e del Dispacciamento.

A fronte di questo quadro, quindi, l'esercente per recuperare i propri crediti può ricorrere solo alle vie giudiziali e stragiudiziali, con evidenti difficoltà di successo. Riteniamo pertanto necessario che, proprio in considerazione della presenza di un unico contratto di trasporto e dispacciamento, sia concessa agli esercenti la TG la facoltà di poter sospendere le forniture di quei clienti che abbiano morosità pregresse generatesi quando serviti nel mercato libero. In subordine alla possibilità di richiedere la sospensione, quindi, si potrebbe quantomeno "aprire" l'utilizzo del Sistema Indennitario al caso in parola.

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?

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

Nessuna osservazione. Per quanto riguarda i RTI, si rimanda alla risposta al Q15.

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

Condividiamo l'orientamento e chiediamo che anche in sede di *bidding* l'offerta possa essere formulata in €/POD/anno, piuttosto che in €cent/POD/anno, come avvenuto in occasione dell'asta 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?

Concordiamo con gli orientamenti proposti.

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

Concordiamo con le modalità proposte.

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?

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?

Q10/11: Concordiamo con gli orientamenti proposti.

Q12: Concordiamo con gli orientamenti proposti, ma riteniamo che, rispetto a quanto previsto per le microimprese, le comunicazioni dovrebbero essere più sintetiche e semplici per i clienti, mirate a informare il cliente in merito alla rimozione delle tutele di prezzo per invitarlo a scegliere un'offerta del mercato libero e che in assenza di scelta verrà assegnato mediante asta all'esercente aggiudicatario.

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

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?

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?

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?

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

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

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?

Q13: Riteniamo che il requisito finanziario richiesto, pari a 100.000 € di capitale sociale, per l'accesso alle procedure concorsuali sia totalmente inadeguato se paragonato al volume delle garanzie che dovranno essere prestate ai vari soggetti preposti (Terna, distributori, GME) in caso di assegnazione di almeno un lotto. Proponiamo pertanto di incrementare il valore di capitale sociale richiesto.

Nutriamo inoltre alcune riserve sul requisito legato alla non titolarità diretta o infra-gruppo del contratto di dispacciamento e trasporto, che era invece previsto per l'erogazione del STG PMI e microimprese a garanzia della capacità operativa dei partecipanti.

Q14: Come espresso in premessa, riteniamo che questo requisito deve essere modificato, in quanto al momento è insufficiente per garantire un adeguato livello di qualità nella fornitura del STG. Questo può essere fatto aumentando il valore minimo di POD/PdR serviti oppure migliorando il requisito, disponendo che il numero di aree assegnabili all'operatore, all'interno del 30% previsto da normativa, debba essere modulato sull'effettiva capacità operativa dell'aggiudicatario tenendo conto dell'attuale customer base.

Q15: Non condividiamo la proposta di consentire la partecipazione alle aste ai RTI, in quanto ritiene che i requisiti richiesti alle imprese partecipanti siano insufficienti per garantire una solidità e una capacità gestionale che tutelino adeguatamente i clienti da possibili situazioni di default. I clienti domestici sono clienti che necessitano di maggiori tutele. Pertanto, è necessario che le aree siano assegnate unicamente a soggetti in grado di garantire alti standard qualitativi di servizio e garantirgli una continuità di fornitura per l'intero periodo.

Un'eventuale ammissione degli RTI, seppur inauspicabile, potrebbe essere accettabile solo in caso di revisione dei requisiti proposti per rafforzarli ulteriormente

Q16/17: Concordiamo in generale con l'introduzione dell'obbligo per gli esercenti di redigere una relazione sulla struttura aziendale, al fine di monitorare la solidità e l'affidabilità dei venditori assegnatari.

Detto ciò, seppure apprezziamo l'introduzione di indicatori economico-finanziari, è necessario che ARERA riservi un momento di maggiore riflessione in quanto, non essendoci ancora un *benchmark* di settore, riteniamo necessari ulteriori approfondimenti, al fine di individuare indicatori rispetto ai quali l'Autorità potrà esplicitare un più preciso criterio di valutazione.

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?

Condividiamo la proposta dell'Autorità.

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

La disponibilità di informazioni pregara il quanto più possibile precise, granulari e attendibili è condizioni fondamentale per aumentare il più possibile il livello di concorrenzialità dell'asta e consentire a tutti i 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.

Come evidenziato in premessa, rimarchiamo quanto concerne la messa a disposizione delle informazioni pre-gara, nello specifico i dati - di cui ai punti 4.27, 4.28 e 4.29 del DCO - afferenti a un perimetro di clienti sostanzialmente diverso da quello oggetto dell'asta.

I clienti vulnerabili potrebbero avere caratteristiche diverse da quelli non vulnerabili, che potrebbero riflettersi, ad esempio, sul livello di morosità, sulle modalità di pagamento e di recapito della bolletta e sui prelievi fraudolenti. La messa a disposizione di tali informazioni indistintamente per tutti i clienti domestici non consente una valutazione precisa delle aree geografiche oggetto dell'asta. Nella consapevolezza che non vi sarebbero i tempi tecnici per richiedere una modifica alla determina del 9 marzo 2023 con una riapertura della raccolta dati basata sul driver vulnerabilità, chiediamo perlomeno di ridurre tale criticità, prevedendo in capo al SII la messa a disposizione per ogni lotto della percentuale di clienti identificati come vulnerabili in base all'età anagrafica e al bonus sociale per disagio economico

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

Per quanto riguarda la preferenza tra le due configurazioni proposte, rimandiamo alle considerazioni dei singoli operatori. Segnaliamo però alcune imprecisioni rilevate sulle tabelle di descrizione delle configurazioni, affinché possano essere corrette:

Configurazione A:

- Catanzaro, Cosenza, Crotone e Taranto sono presenti sia nel lotto 17 che nel 18;

- nel lotto 18 è presente nella colonna Province “Sud5”, che è il nome del lotto 18;
- Rieti è presente sia nel lotto 12 che nel 16;
- Sassari è presente sia nel lotto 14 che nel 15;
- non sono presenti le province di Brindisi, Lecce, Reggio Calabria, Vibo Valentia, Catania, Siracusa, Sud Sardegna e Roma (presente solo Roma città)

Configurazione B:

- Rieti è presente sia nel lotto 14 che nel 15;
- Sassari è presente sia nel lotto 17 che nel 18;
- Non è presente la provincia di Sud Sardegna e la provincia di Roma (presente invece Roma città).

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.

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

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

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

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

Q.22: Sulla modalità d'asta da adottare non abbiamo registrato una convergenza tra le preferenze degli associati. Se da un lato l'asta a turno unico in busta chiusa avrebbe il vantaggio di una gestione molto semplificata e tempistiche ridotte (soprattutto se considerato il numero maggiore di aree sottoposte ad asta, in particolare con la configurazione B), il modello *multi-round* beneficia dell'opportunità di *price discovery* e della conseguente determinazione di un *level playing field* a livello informativo. Rimandiamo pertanto alle preferenze indicate dai singoli rispondenti.

Detto ciò, con l'occasione ribadiamo nuovamente e con forza la necessità che l'Autorità introduca un opportuno livello di *floor* non negativo e non noto ai partecipanti, al fine di evitare in primo luogo che operatori non affidabili o con strategie “opportunistiche” si aggiudichino un'area a prezzo eccessivamente basso ed in secondo luogo la formazione di prezzi troppo vantaggiosi che, considerata la finalità del STG, rischierebbero di disincentivare i clienti domestici, soggetti con scarsa propensione alla sottoscrizione di nuove offerte, a spostarsi sul mercato libero.

Q23: Riteniamo che questo non si renderebbe necessario qualora fosse recepita l'osservazione riportata allo spunto Q14 circa la necessità di proporzionare i clienti acquisibili tramite asta alla propria customer base, utilizzando per esempio una proporzione analoga a quella risultante in esito all'asta delle microimprese.

Q24: Rimandiamo alle risposte agli spunti precedenti.

Q25. Non condividiamo la proposta. Riteniamo, come nelle precedenti aste, che il cap in sede di asta di riparazione debba essere innalzato per evitare che vadano nuovamente deserte.

Q26. Non ravvediamo questo rischio. Infatti, la partecipazione registrata dalle precedenti procedure per l'assegnazione del STG per PMI e micro-imprese è stata una dimostrazione del forte interesse da parte dei soggetti aventi i requisiti a partecipare e ciò si è 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 forte incertezze circa i prospettici livelli di morosità legati dalla crisi dei prezzi energetici.

Non intravediamo quindi ragioni 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?

Concordiamo con la durata del periodo di assegnazione.

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.

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.

Condividiamo quanto proposto nel documento per la consultazione.

Riteniamo comunque necessario che le regole del funzionamento delle aste vengano individuate il prima possibile in quanto risulta di fondamentale importanza che le gare si svolgano entro il

quarto trimestre 2023, al fine di consentire il corretto svolgimento di tutte le operazioni necessarie alla gestione del nuovo servizio, nonché al trasferimento dei POD.

Inoltre, è necessario che le informazioni che verranno messe a disposizione degli esercenti il servizio siano complete ed esaustive in modo da consentire agli aggiudicatari di svolgere il servizio correttamente; informazioni non complete o assenti, come verificatosi per le gare STG microimprese, hanno causato notevoli disagi nella gestione del nuovo cliente.

Come espresso infatti anche nelle risposte precedenti, 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 rileviamo 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 la soluzione meglio specificata in risposta allo spunto Q1.



Elettricità Futura è la principale associazione delle imprese elettriche che operano nel settore dell'energia elettrica in Italia. Rappresenta e tutela produttori di energia elettrica da fonti rinnovabili e da fonti convenzionali, trader, distributori, venditori e fornitori di servizi, al fine di contribuire a creare le basi per un mercato elettrico efficiente e per rispondere alle sfide del futuro.

www.elettricitafutura.it

