



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

*Spett.le Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente
Direzione Mercati Retail e Tutele dei Consumatori di Energia
Unità Evoluzione del Mercato Libero e Servizi Residuali
Corso di Porta Vittoria 27
20122 Milano*

Milano, 12 giugno 2023

DCO 212/2023/R/eel “Servizio a tutele graduali per i clienti domestici non vulnerabili del settore dell’energia elettrica di cui all’Articolo 1, comma 60 della Legge n. 124/17. Orientamenti per la definizione della regolazione del servizio e delle modalità di identificazione degli esercenti”

Osservazioni generali: focus sui dati messi a disposizione degli operatori che parteciperanno alle procedure competitive

Come già sottolineato nel DCO in oggetto, la procedura di aggiudicazione degli esercenti STG per i clienti domestici coinvolge un’importante numerosità di punti di fornitura, ben superiori a quella svolta lo scorso anno per le microimprese. Ne consegue che **la correttezza e puntualità dei dati che dovranno essere trasferiti agli operatori partecipanti (i dati pre gara) e a quelli aggiudicatari (le anagrafiche, i dati fiscali, ecc...) giocheranno un ruolo cruciale per la riuscita dell’intero procedimento.**

Al fine di non creare distorsioni concorrenziali e mettere tutti i partecipanti nelle condizioni di disporre delle informazioni minime necessarie alla formulazione dell’offerta in sede di gara, riterremo in tal senso imprescindibile **sanare le asimmetrie informative** purtroppo ancora insite nel disegno postoci in consultazione. Più nello specifico, ed a differenza di quanto prospettato, informazioni rilevanti quali in primis il **livello di morosità (oltre che le modalità di pagamento e di recapito, i prelievi fraudolenti, i punti nelle zone sismiche oggetto di rateizzazione)** dovranno esser messe a disposizione con riferimento ai soli clienti che saranno effettivamente oggetto d’asta, **ossia ai soli clienti residenziali non vulnerabili.** In caso contrario non si consentirebbe a tutti i partecipanti, ed in particolare agli operatori non verticalmente integrati in quel territorio, di formulare offerte che riflettano il reale valore delle singole aree geografiche oggetto dell’asta.

Inoltre, e sulla scorta delle aste già svolte per le piccole imprese prima, e per le microimprese poi, desidereremmo sottoporre alcune ulteriori proposte necessarie a garantire esiti realmente competitivi delle procedure concorsuali, nonché il corretto svolgimento del servizio.

Dati pre gara: riterremo opportuno introdurre alcune piccole, ma rilevanti, integrazioni al set di dati pre gara. In particolare: i) fornire una versione il più possibile ravvicinata allo svolgimento



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

dell'asta, così da evitare di ritrovarsi una base clienti significativamente diversa, sia in qualità che in quantità, all'attivazione della fornitura. Nella procedura dedicata alle microimprese, il dato più recente era di 10 mesi antecedenti all'asta (gennaio 2022 vs novembre 2022); ii) per le zone colpite da eventi calamitosi (terremoto e alluvioni), inserire gli importi fatturati sospesi e/o rateizzati, così da avere maggior contezza della situazione finanziaria riguardante i clienti di ogni singolo lotto; iii) inserire l'informazione sulla distribuzione per età anagrafica dei clienti, come anche poi specificato in risposta a Q1.

Dati dei clienti per gli operatori aggiudicatari: è questo un ambito ancor più delicato, soprattutto viste le problematiche già riscontrate in occasione delle aste svolte in precedenza. Gli operatori risultati aggiudicatari infatti hanno ricevuto set di dati relativi alle anagrafiche clienti e alle relative informazioni fiscali ampiamente incompleti o non aggiornati (ad esempio, i recapiti telefonici non rispondevano più al reale titolare del punto di fornitura). Riterremmo in tal senso opportuno che **venga comunicato all'Assegnatario anche l'indicazione puntuale dei clienti ex maggior tutela che avevano attivo il pagamento tramite SDD**, anche al fine limitare il più possibile le problematiche di cui al punto successivo. Oltre ad un importante dispendio di risorse per risolvere per quanto possibile queste problematiche, rimane comunque l'incertezza in merito alla correttezza del dato, e quindi al fatto che la fatturazione di questi clienti vada a buon fine. Inutile menzionare il grave disservizio a cui tanti clienti potrebbero altrimenti di fatto andar incontro. Da questo punto di vista proporremmo che **Acquirente Unico proceda sin da subito con una verifica preliminare del dato ricevuto dagli esercenti la maggior tutela**, chiedendo loro, ove fosse necessario un aggiornamento e/o correzione dei dataset, anche interpellando direttamente il cliente che, avendo un rapporto storico con l'esercente la maggior tutela, potrebbe certo essere più incline a fornire informazioni personali rispetto ad una richiesta che arrivi dall'esercente STG, che con tutta probabilità il cliente non conosce.

Modalità di pagamento con domiciliazione bancaria: come noto, agli esercenti STG per le piccole e micro imprese non è stato possibile confermare l'addebito bancario per il pagamento della bolletta senza interpellare prima il cliente e chiedere i dati necessari. Ciò ha comportato enormi costi in termini di comunicazione, ma soprattutto evidenti disservizi dovuti alla necessità di procedere con la costituzione in mora quando non sia stato possibile contattare il cliente. Allo scopo di mantenere un servizio che certamente il cliente preferisce, proporremo in tal senso di convocare un tavolo tecnico con anche il Garante per la protezione dei dati personali, l'Associazione Bancaria Italiana ed eventuali altri interlocutori necessari per individuare la percorribilità tecnica per poter confermare l'addebito in conto corrente. Nel caso in cui non si riuscisse ad addivenire a una soluzione nel senso proposto, chiederemmo quanto meno di adottare le misure propositeci in risposta a Q12. Diversamente, e come si sta già riscontrando con le micro imprese, si correrà purtroppo di fatto il concreto **rischio di un'esplosione della morosità** da un lato, e un forte disagio per il cliente, dall'altro.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Osservazioni di dettaglio

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

Non concorderemmo con la proposta che sembrerebbe delinarsi allo spunto 3.16 di **procedere al trasferimento automatico in maggior tutela dei clienti in STG che acquisiscano in un secondo momento le caratteristiche per essere classificati vulnerabili, quali ad esempio l'età oltre i 75 anni.** Segneremmo 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 di fatto a dover scontare nel prezzo il rischio connesso senza 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 copertura.**

Occorre inoltre segnalare che la numerosità di questi clienti potrebbe anche esser 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 di fatto purtroppo esserlo nel caso il legislatore decidesse, ad esempio, un ulteriore innalzamento della soglia ISEE per l'accesso al bonus sociale.

Riterremo quindi 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.**

Per quanto riguarderebbe poi le modalità di identificazione dei clienti vulnerabili, riterremo che occorra **potenziare gli scambi di informazioni tra il SII e gli altri soggetti – quali l'INPS – per centralizzare quanto prima il processo di identificazione interamente sul SII**, al fine di sollevare le imprese di vendita dall'onere di raccolta, gestione e trasmissione delle autocertificazioni dei clienti finali su parte dei requisiti. **L'attività di identificazione e verifica del SII, previo opportuno collegamento con banche dati istituzionali esterne, dovrebbe riguardare anche l'esistenza in vita del cliente, onde evitare che l'omissione anche involontaria delle volture *mortis causa* porti di fatto anche a servire nell'ambito della Maggior Tutela clienti che non ne hanno diritto.**

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



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Non concorderemmo con l'ipotesi di rivedere le componenti di commercializzazione del servizio di maggior tutela in considerazione dell'esito delle aste per il servizio STG. Tale esito infatti non rispecchierà il costo efficiente di vendita, bensì semmai l'investimento che gli operatori sono disposti a fare per acquisire uno o più lotti di clienti.

Se poi si dovesse decidere di andare comunque in questa direzione, riterremmo gioco forza fondamentale che sia **quanto prima fatta chiarezza sulle modifiche che verrebbero applicate alla relativa tariffa, e soprattutto nella determinazione della componente a copertura dei costi di commercializzazione, visto il suo impatto anche sul mercato libero.** Non emergerebbe infatti dal DCO come si 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'idea fosse quella di un recupero mediante socializzazione sui restanti clienti domestici non vulnerabili, segnaleremmo sin da ora l'effetto palesemente distorsivo che ciò comporterebbe, e riteniamo che ciò dovrebbe avvenire comunque limitatamente ai clienti serviti in STG e non sui clienti che hanno già effettuato una scelta di offerta sul mercato libero. Ciò avrebbe infatti il duplice vantaggio di:

- fornire anche uno stimolo di prezzo ai clienti in STG per attivarsi alla ricerca di un'offerta sul mercato libero;
- utilizzare un corrispettivo già presente, il CPstg, che peraltro in un primo periodo sarà già utilizzato per finanziare necessità di gettito legate a meccanismi di compensazione per gli esercenti la maggior tutela.

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

Evidenzieremmo 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 il 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. Segnaleremmo altresì in tal senso che, qualora il prezzo emergente dalle procedure competitive dovesse risultare particolarmente conveniente (come peraltro già 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, anche al fine di **evitare l'emergere di distorsioni sul mercato**, riteniamo che si dovrebbe almeno **valutare la possibilità di penalizzare questa tipologia di comportamento, 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?



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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 garanzia della solidità dell'esercente.

In caso l'Autorità dovesse decidere comunque di procedere in questa inauspicata direzione, si chiede di chiarire ulteriormente se due società dello stesso Gruppo possano o meno, l'una partecipare come impresa singola, l'altra, come RTI con società appartenenti ad altri Gruppi.

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 micro-imprese.

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

Si condivide

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

Si condivide la struttura ma con le seguenti precisazioni: **la componente a copertura dei costi di sbilanciamento Csed deve essere calcolata in modo adeguato all'operatività realistica di un operatore efficiente, valutando anche l'impatto economico per l'esercente risultante dalla differenza tra profilo di acquisto orario ed il profilo di vendita medio-fascia.**

Inoltre si ritiene indispensabile, per non dare segnali distorsivi al mercato, che il corrispettivo di perequazione CPTSGD non possa essere inferiore al valore individuato dall'Autorità per un operatore efficiente con la PCV. Ciò perché non è corretto che i clienti non vulnerabili abbiano agevolazioni rispetto ai vulnerabili e perché non è opportuno che i clienti in STG abbiano agevolazioni di prezzo per la loro inerzia. Gli eventuali benefici dovrebbero piuttosto essere destinati a premiare/incentivare il passaggio a libero mercato. Una eventuale tariffa scontata rispetto alla PCV prevista per un operatore efficiente non farebbe altro che incentivare la permanenza di questi soggetti nel STG, ingessando di fatto il mercato per 3 anni in modo consistente. Il gettito eventualmente residuo presso CSEA potrebbe essere adibito allo scopo di agevolare il passaggio a mercato libero.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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?

Si concorda

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.

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?

Si ritiene che l'informativa di cui al punto 3.57, destinata ai clienti non vulnerabili, dovrebbe essere allegata ad almeno una bolletta emessa successivamente all'assegnazione definitiva del servizio STG, affinché gli esercenti la Maggior Tutela, sulla base di un testo predefinito dall'Autorità, possano indicare al cliente finale:

- la ragione sociale dell'esercente STG aggiudicatario dell'area in cui è ubicata la fornitura;
- la necessità di provvedere a riattivare l'eventuale addebito automatico dei pagamenti su conto corrente o carta di credito, che verrebbe necessariamente disattivato successivamente al cambio della controparte esercente il servizio.

Per quanto riguarda il primo punto, la finalità è quella di dare continuità all'esperienza del cliente, creando il contesto necessario a un avvio costruttivo del rapporto con il nuovo fornitore (a titolo di esempio, si ridurrebbe l'occorrenza dei casi in cui il cliente potrebbe interpretare le e-mail o le comunicazioni cartacee provenienti dall'esercente STG come posta indesiderata, senza quindi dedicare ad esse la dovuta attenzione).

Per quanto riguarda il secondo punto, come anticipato in premessa, l'obiettivo è quello di **evitare disattivazioni delle domiciliazioni non richieste dal cliente finale e conseguenti situazioni di morosità legate a problematiche squisitamente operative che, tra l'altro, potrebbero portare a richieste di informazioni e reclami da parte del cliente.**

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



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Si condividono i requisiti

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 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.

Inoltre, si ritiene che **il requisito dimensionale dovrebbe essere verificato al 1° gennaio 2023**, anziché al 30 giugno 2023, al fine di consentire la partecipazione alle procedure concorsuali da parte dei soggetti che non solo hanno raggiunto la soglia minima di clienti serviti, ma che hanno anche **consolidato le proprie strutture organizzative e tecnologiche e hanno acquisito l'esperienza necessaria a una corretta gestione del volume minimo di clienti in tutte le fasi di fornitura**.

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 servizio in aggiudicazione 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**.

Esperienze simili vissute in altri settori (appalti pubblici di costruzione, facility management ecc. ecc.) pur in un quadro generale che presenta anche esiti positivi, hanno portato alla luce situazioni nelle quali la struttura RTI si è sfaldata per inottemperanze di uno o più suoi membri con grave nocimento dei soggetti a cui veniva erogato il servizio. Pertanto, si ritiene che **le RTI vadano analizzate nella solidità non soltanto del complesso, ma anche dei singoli partecipanti**. Operatori di piccola taglia aggregati non fanno altro che aggiungere complessità al sistema e la complessità aggiuntiva di gestione dell'RTI non giustifica a nostro avviso la loro partecipazione.

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 in seno a un RTI e le altre società che partecipano singolarmente**.

In ogni caso, qualora l'Autorità decidesse di procedere in tal senso, in merito ai requisiti economico-finanziari, non risulta chiaro come un RTI debba soddisfare tale requisito.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

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 condividono gli orientamenti e si auspica che, in continuità con quanto già previsto dal Regolamento di Acquirente Unico disciplinante le procedure concorsuali per l'assegnazione del servizio a tutele graduali per le microimprese del settore dell'energia elettrica, **sia confermata la possibilità di ricorrere a garanzie prodotte mediante documento informatico firmato digitalmente**, senza la necessità di autentica notarile, che risultano maggiormente compatibili con le tempistiche di rilascio richieste dalla procedura.

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

Si rimanda al focus in premessa.

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 preferibile la configurazione B, poiché presenta una dimensione dei lotti in termini di numerosità dei clienti più adatta a favorire un'ampia partecipazione alla procedura concorsuale. Vorremmo cogliere l'occasione per segnalare che:

- nell'elenco delle aree della configurazione B Rieti è riportata 2 volte (sia nell'Area 14 che nell'Area 15);
- manca inoltre l'indicazione di Roma provincia.

Q22. Si condivide il prospettato meccanismo di asta a turno unico in busta chiusa?

Il meccanismo multiround utilizzato per le micro imprese è risultato efficace ed efficiente, come lo stesso Rapporto ARERA ha certificato.

Le preoccupazioni relative a una possibile collusione tra operatori non ci paiono francamente superate dall'asta a turno unico; nulla vieta, anche in questo caso, che tali comportamenti possano verificarsi e, in ogni caso, sarebbe più facile accordarsi su un singolo valore per ogni lotto piuttosto che in un'asta multiround con prezzi che variano continuamente su tanti lotti.



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Riteniamo che un **modello di asta multi-round** 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.

Si potrebbero inoltre valutare **alcuni correttivi** al meccanismo che garantiscano una minore durata (ad esempio prevedendo prezzi di partenza differenziati, **aumentando l’ordine di grandezza dei ribassi definiti dal banditore e riducendo il numero dei turni di gara**).

Al fine di prevenire il rischio di una scarsa partecipazione alle procedure di gara, si ritiene che il meccanismo d’asta debba inoltre prevedere un **floor fissato a un livello ragionevole**. Nell’ambito del meccanismo d’asta ascendente multiround, questa previsione potrebbe essere implementata limitando opportunamente i turni di gara. **In caso di compresenza di più offerenti al floor per lo stesso lotto, l’assegnazione dovrebbe avvenire per sorteggio**, in quanto meccanismi di assegnazione differenti non potrebbero che portare al di sotto del livello di remunerazione individuato come ragionevole, esponendo il sistema al rischio di tenuta. Il meccanismo di **sorteggio**, in particolare, dovrebbe essere disegnato in modo da condurre ad **un’equa ripartizione tra gli operatori coinvolti in quest’ultima fase di opt-out**. L’aggiudicatario tramite sorteggio non dovrebbe potersi aggiudicare ulteriori ambiti per sorteggio, salvo il caso di aste di riparazione per aree rimaste inassegnate.

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 quanto riportato nel quesito 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



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Non si ravvede questo rischio. Infatti, la partecipazione registrata dalle precedenti procedure per l'assegnazione del STG per PMI e micro-imprese ha 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 forte incertezze circa i prospettici livelli di morosità legati dalla 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.

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 siano adeguate.

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 condividono.

Restando comunque come sempre a piena disposizione per qualsiasi ulteriore chiarimento ed eventuale opportunità di confronto in tema, rinnoviamo tutti i nostri più cordiali saluti.