

# ELETTRICITÀ: ARRIVANO LE TUTELE GRADUALI.

## Laboratorio SPL Collana Ambiente

### ABSTRACT.

Già oggi oltre il 70% dei clienti domestici si approvvigiona di energia elettrica sul mercato libero. Nonostante il mercato libero offra opportunità vantaggiose, spesso gli utenti hanno difficoltà a individuarle. Il STG è un tentativo di fornire una protezione al consumatore, ma è pensato per "migrare" i clienti verso fornitori che investono nell'auspicio di mantenerli alla scadenza del servizio. È necessario intraprendere tutte le iniziative per accrescere la consapevolezza dei consumatori, a partire dal potenziamento, dal miglioramento e dalla conoscenza del Portale Offerte.

*Already, more than 70 percent of household customers source their electricity from the free market. Although the free market offers beneficial opportunities, users often have difficulty identifying them. The TSG is an attempt to provide consumer protection, but it is designed to "migrate" customers to suppliers who invest in the hope of keeping them when the service expires. All steps must be taken to increase consumer awareness, starting with enhancing, improving, and raising awareness of the Offers Portal.*

**Gruppo di lavoro: Donato Berardi, Roberto Bianchini, Filippo Galimberti**

REF Ricerche srl, Via Aurelio Saffi, 12, 20123 - Milano ([www.refricerche.it](http://www.refricerche.it))

Il Laboratorio è un'iniziativa sostenuta da (in ordine di adesione): ACEA, Utilitalia-Utilitatis, SMAT, IREN, Siciliacque, Acquedotto Pugliese, HERA, Metropolitana Milanese, CSEA, Cassa Depositi e Prestiti, Viveracqua, Romagna Acque, Water Alliance, CAFC, GAIA, FCC Aqualia Italia, Veritas, A2A Ambiente, Confservizi Lombardia, AssoAmbiente, A2A Ciclo Idrico, AIMAG, Deco, Acque Bresciane, Coripet, Acqua Pubblica Sabina, CONAI, NextChem, Xylem, Idea, CIC, Montello, Confservizi Veneto, Confservizi Piemonte, A2A, Edison, ASSBB, Assorimap.

## GLI ULTIMI CONTRIBUTI.

- n. 260 – Acqua** – Codice dell'Ambiente: uno "status" all'altezza del ruolo per Enti di Governo d'Ambito, febbraio 2024
- n. 259 – Labtech** – Transazione digitale: le opportunità per il segmento acquedottistico, gennaio 2024
- n. 258 – Rifiuti** – Scarti di produzione e sottoprodotti: l'economia circolare in pratica, gennaio 2024
- n. 257 – Finanza climatica** – Rischio di credito e rischio climatico, novembre 2023
- n. 256 – Rifiuti** – TAXO4: la Tassonomia UE si amplia, limiti e opportunità nella gestione dei rifiuti, novembre 2023
- n. 255 – Transizione Energetica** – Regolazione o mercato? il caso del teleriscaldamento, novembre 2023
- n. 254 – Acqua** – Da cittadini ad ambasciatori dell'acqua: l'alleanza tra gestori e utenti, ottobre 2023
- n. 253 – Acqua** – TAXO4: opportunità e criticità per il Servizio Idrico Integrato, ottobre 2023
- n. 252 – Acqua** – Qualità tecnica, secondo atto: adattamento e mitigazione le nuove priorità, ottobre 2023
- n. 251 – Rifiuti** – RAEE: prevenzione, riutilizzo e riciclo per rispondere al fabbisogno di materie prime critiche, settembre 2023

Tutti i contenuti sono liberamente scaricabili previa registrazione dal sito [Laboratorioref.it](http://Laboratorioref.it)

## LA MISSIONE.

Il Laboratorio Servizi Pubblici Locali è una iniziativa di analisi e discussione che intende riunire selezionati rappresentanti del mondo dell'impresa, delle istituzioni e della finanza al fine di rilanciare il dibattito sul futuro dei Servizi Pubblici Locali.

Molteplici tensioni sono presenti nel panorama economico italiano, quali la crisi delle finanze pubbliche nazionali e locali, la spinta comunitaria verso la concorrenza, la riduzione del potere d'acquisto delle famiglie, il rapporto tra amministratori e cittadini, la tutela dell'ambiente.

Per esperienza, indipendenza e qualità nella ricerca economica REF Ricerche è il "luogo ideale" sia per condurre il dibattito sui Servizi Pubblici Locali su binari di "razionalità economica", sia per porlo in relazione con il più ampio quadro delle compatibilità e delle tendenze macroeconomiche del Paese.

## LA LIBERALIZZAZIONE DEI MERCATI *RETAIL* DELL'ENERGIA

Con il termine "liberalizzazione" dei mercati dell'energia si intende il processo attraverso il quale un settore in monopolio o regolato viene progressivamente aperto alla **concorrenza** nel mercato, rimuovendo gli ostacoli normativi o di altra natura, sia dal lato della domanda sia dell'offerta.

### La liberalizzazione: un processo a lungo rinvio

La liberalizzazione della vendita al dettaglio (mercato retail) dell'energia elettrica e del gas naturale è un processo avviato alla fine degli anni '90 **e che vivrà una fase di ulteriore apertura nel corso del 2024**, con il venire meno della "piena" tutela della tariffa per i consumatori domestici (non vulnerabili). Questi ultimi, fino ad ora, hanno potuto accedere a condizioni economiche regolate dall'Autorità di regolazione (ARERA) ed erogate da qualsiasi venditore (servizio di tutela gas), mentre sul mercato elettrico a condizioni economiche erogabili solo dalla società di vendita collegata al distributore locale ed agganciate ai costi di acquisto sui mercati spot di Acquirente Unico S.p.A., società pubblica interamente partecipata dal Gestore dei Servizi Energetici - GSE S.p.A. a sua volta interamente partecipata dal Ministero dell'Economia e delle Finanze. Acquirente Unico S.p.A. è incaricata di gestire le strategie di acquisto per i consumatori che sino ad oggi non hanno scelto un fornitore sul mercato libero (servizio di maggior tutela elettrica).

### I timori di politica e consenso

I **timori** del venire meno della piena tutela di prezzo e le resistenze, principalmente di **natura politica e di consenso**, sono stati spesso ricondotti al rischio di asimmetria informativa fra venditori e acquirenti, con conseguente possibilità che taluni venditori applichino condizioni economiche non aderenti a quelle dei mercati all'ingrosso dell'energia, realizzando extra profitti alle spese dei consumatori meno informati.

### Il STG per gestire il passaggio

Per questo motivo, e limitatamente al mercato dell'energia elettrica, è stato ideato il nuovo Servizio a Tutele Graduali (d'ora in avanti STG), pensato per accompagnare i clienti domestici che non hanno scelto un fornitore sul mercato libero, ovvero quelli che, pur avendolo scelto sono successivamente rientrati nel servizio di maggior tutela, assegnando la possibilità di erogare questo servizio ai clienti domestici in aree territoriali sulla base di una procedura competitiva.

## Un percorso a lungo rinvio

### Il percorso avviato negli anni '90

La completa liberalizzazione del mercato dell'energia e del gas per gli utenti domestici è stata **più volte rinviata**: per il gas la decorrenza è stata quella del 1° gennaio 2024<sup>1</sup>, mentre per l'energia elettrica la data prevista è alla primavera 2027<sup>2</sup>. Un percorso avviato con il decreto Bersani del 1999<sup>3</sup>.

### I mercati regolati non sono stati abbandonati

Il processo di apertura dei mercati finali di elettricità e del gas è stato avviato nel 2003, consentendo dapprima ai consumatori industriali e successivamente agli utenti domestici (tra il 2007 e il 2011) di scegliere il proprio fornitore di energia e le relative condizioni economiche. La creazione di un mercato libero non ha determinato però il contestuale abbandono dei regimi tariffari regolamentati, che hanno continuato ad esistere parallelamente. Negli anni, nonostante il desiderio di superare le forme di regolazione di prezzo il cammino della liberalizzazione è stato molto lento, con una quota rilevante (anche se decrescente) di utenti rimasti nel regime di corrispettivi regolati.

<sup>1</sup> Articolo 5, comma 1, D.L. del 18 novembre 2022, n. 176.

<sup>2</sup> Si veda per un approfondimento la Delibera ARERA 600/2023/R/EEL "Revisione delle tempistiche di attivazione del servizio a tutele gradualità per i clienti domestici non vulnerabili del settore dell'energia elettrica di cui alla legge 4 agosto 2017, n. 124. modifiche alla deliberazione dell'autorità 362/2023/r/eel e ai relativi allegati a, b, c e d".

<sup>3</sup> D. lgs. del 16 marzo 1999, n. 79, che a sua volta sostanzialmente le indicazioni della Direttiva UE per lo sviluppo di un Mercato unico dell'energia in Europa (Direttiva 96/92/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 dicembre 1996).

**Un cammino più volte interrotto**

Più di recente la Legge 124/17<sup>4</sup> ha disposto il superamento dei regimi di tutela di prezzo sia per il mercato retail elettrico sia per gas naturale a partire dal 1° luglio 2020: tale **scadenza** è stata tuttavia più volte **posticipata**, dapprima a causa dell'emergenza Covid e successivamente per le conseguenze dello scoppio del conflitto russo-ucraino. La normalizzazione dei mercati energetici all'ingrosso unitamente agli impegni collegati al PNRR<sup>5</sup> hanno posto le condizioni per riprendere questo cammino avviando la transizione dai regimi tariffari ancora vigenti al libero mercato.

**Nel caso del gas, la maggiore frammentazione nella distribuzione del gas ha consentito un passaggio più diretto al mercato libero**

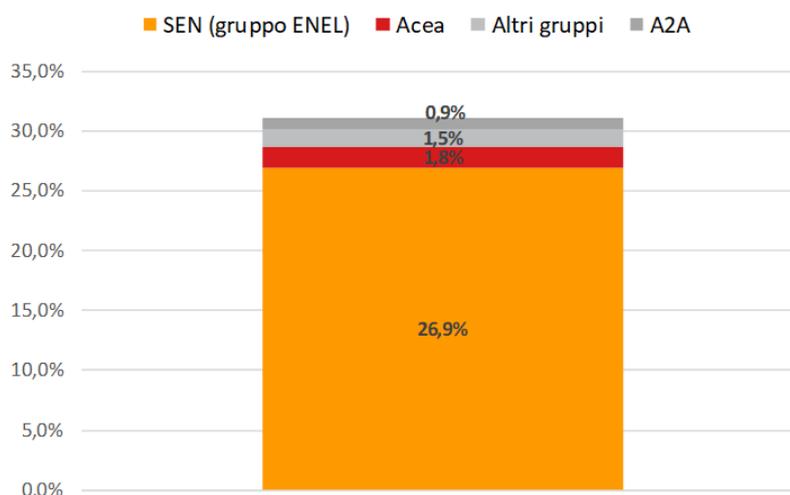
Il completamento della liberalizzazione del segmento domestico, secondo quanto definito da ARERA, seguirà due binari distinti per energia elettrica e gas, in funzione dei diversi contesti di mercato. Nel caso del **gas naturale**, l'elevato numero di fornitori presenti nel segmento tutelato, in esito anche alla maggiore frammentazione nella distribuzione del gas rispetto al caso dell'energia elettrica, ha permesso un passaggio diretto dalla tutela di prezzo al mercato libero: il cliente finale che al 1° gennaio 2024 non aveva sottoscritto una offerta sul mercato libero ha continuato a fruire di un servizio erogato dal suo stesso venditore a condizioni economiche e contrattuali predefinite<sup>6</sup>, potendo comunque scegliere in alternativa una delle offerte presenti nel mercato libero.

**Nel caso dell'energia elettrica, si passa tramite il STG**

Al fine di superare il regime tutelato per l'energia elettrica, in cui una quota di quasi il 30% di utenze domestiche è rimasta ancorata al Servizio Energetico Nazionale (SEN), e cioè all'ex monopolista (Enel), il Regolatore ha identificato invece una procedura per accompagnare gli utenti sul mercato libero: **l'introduzione del cosiddetto Servizio a Tutele Graduali (STG)**, nel quale rientrano tutti i consumatori che alla data dell'1 luglio 2024 non avranno scelto un fornitore sul mercato libero.

## QUOTE IN TERMINI DI ENERGIA ELETTRICA SUL MERCATO DI MAGGIOR TUTELA

Dati % sugli utenti domestici, 2022



Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati ARERA

<sup>4</sup> Successivamente modificata dalla legge 108/2018.

<sup>5</sup> L'apertura dei mercati retail dell'energia è parte degli impegni assunti dal nostro Paese nell'ambito del PNRR (Riforma M1C2-7). Camera dei Deputati, *La liberalizzazione del mercato elettrico* n.39, maggio 2023.

<sup>6</sup> Il medesimo venditore è obbligato a offrire al cliente una fornitura con le condizioni economiche e contrattuali definite dall'Autorità (PLACET), ad eccezione di una componente fissa annuale definita dal venditore stesso. Nelle offerte PLACET la struttura di prezzo e le condizioni contrattuali sono stabilite dall'Autorità e inderogabili.

**Nessuna  
interruzione nella  
fornitura di energia  
elettrica**

**Il prezzo unico  
nazionale**

Il STG verrà esercito senza alcuna interruzione ed erogato da **venditori selezionati attraverso specifiche procedure competitive**: più precisamente, in esito a delle aste territoriali. I vincitori di ciascuna asta si aggiudicano la fornitura ad un lotto di clienti domestici che non hanno scelto un fornitore sul mercato libero, e che dunque originano dal perimetro della maggior tutela.

Al termine delle aste, viene determinato un **prezzo unico nazionale** a partire dalla media ponderata sui volumi dei prezzi di aggiudicazione in ciascuna area di assegnazione. I fornitori vengono in seguito remunerati in misura coerente rispetto al valore offerto in sede di gara tramite un sistema di conguagli.

Le condizioni economiche del STG vengono quindi **stabilite dall'Autorità (ARERA)**, fatta eccezione per il prezzo unico nazionale determinato in esito alle offerte dei venditori, e sono basate sui valori a consuntivo del PUN, comprendendo corrispettivi a copertura dei costi di approvvigionamento e commercializzazione<sup>7</sup>. Uno schema che ricalca quanto già accaduto nel passaggio al libero mercato dell'energia elettrica delle piccole e microimprese, avviato nel gennaio 2021<sup>8</sup>.

### **Passaggio al mercato libero dell'energia elettrica: quanti sono i clienti interessati?**

La transizione verso il mercato libero rappresenta un significativo cambiamento: la tariffa regolata, seppur determinata sulla base dell'andamento del mercato, rappresenta uno strumento non allineato agli obiettivi di piena liberalizzazione del mercato indicati nelle *policy* comunitarie. La Commissione Europea ritiene infatti che l'esistenza di una regolazione tariffaria di prezzo nel **regime di tutela possa costituire un ostacolo allo sviluppo del mercato libero**<sup>a</sup>.

Fino ad oggi, il mercato di maggior tutela ha offerto tariffe la cui struttura era regolata da ARERA, che non hanno però contribuito ad aumentare la consapevolezza dei consumatori circa il funzionamento e le dinamiche dei mercati energetici all'ingrosso e quindi dei mercati al dettaglio dell'energia.

Con l'entrata nel mercato libero i consumatori sono comunque stati chiamati a confrontarsi con le diverse offerte dei fornitori e a scegliere quella che meglio soddisfa le loro esigenze, **stimolando la concorrenza nel mercato**.

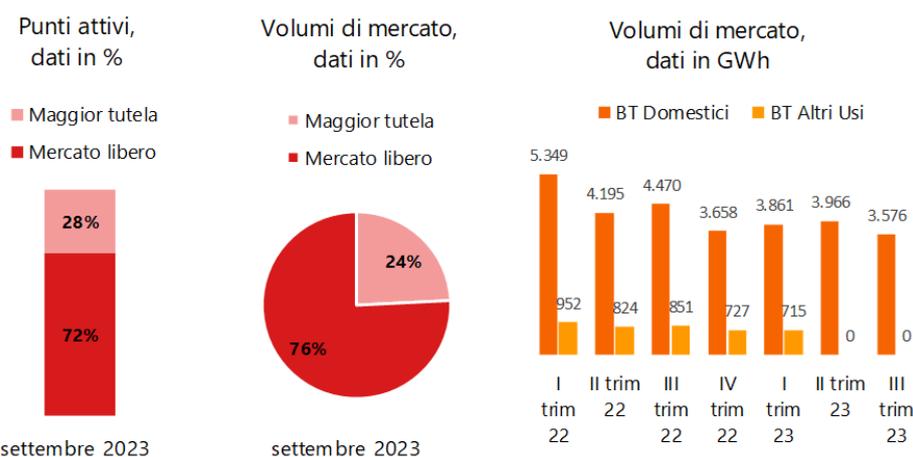
L'eliminazione della maggior tutela elettrica interessa ancora un cospicuo numero di consumatori domestici: secondo ARERA il 28% del totale dei punti attivi era a settembre 2023 ancora servito in regime di maggior tutela. L'energia elettrica consumata dai clienti domestici in maggior tutela è stata, nel terzo trimestre 2023, pari a 3.576 GWh, pari cioè ad un

<sup>7</sup> Più nel dettaglio, la componente di spesa per il trasporto e la gestione del contatore e la spesa per gli oneri di sistema è analoga a quella praticata nel mercato libero, mentre i costi di approvvigionamento sono definiti sulla base dei valori consuntivi del prezzo all'ingrosso e del costo di dispacciamento; il livello dei costi di sbilanciamento è stato definito da ARERA prima delle aste.

<sup>8</sup> Tale schema è basato sugli impegni assunti nell'ambito del PNRR (Riforma M1C2-7), che vedono il nostro Paese impegnato ad assicurare un passaggio consapevole e trasparente al mercato libero, anche attraverso l'istituzione di meccanismo di tutele gradual e fissando tetti alla quota di mercato partecipanti alle gare. Nel caso delle piccole imprese tale processo vedrà la conclusione con il completo passaggio al libero mercato a giugno 2024, mentre per le microimprese sarà necessario attendere fino al 31 marzo 2027. Anche per le utenze domestiche si prevede che il STG possa rimanere in vigore fino a marzo 2027.

consumo annuo di circa 15.000 GWh, il 24% del consumo totale degli utenti domestici. Tendenzialmente, dunque, rimangono sul mercato di maggior tutela utenze caratterizzate da un **consumo annuo di energia elettrica inferiore alla media**.

#### PUNTI ATTIVI E VOLUMI DI ENERGIA SERVITI IN REGIME DI MAGGIOR TUTELA



Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati ARERA

<sup>a</sup> Non tutti i consumatori domestici migreranno sul mercato libero, una quota di questi utenti definiti vulnerabili potranno continuare a usufruire del regime di maggior tutela.

## STG E TRANSIZIONE AL LIBERO MERCATO

**Nel caso dell'energia elettrica, il passaggio tramite STG era quasi obbligato**

Se nel mercato finale del gas il passaggio dalla tutela al mercato libero avviene tramite un passaggio dal fornitore in tutela a quello sul mercato libero all'interno del medesimo gruppo societario, nel caso dell'energia elettrica, la particolare configurazione di mercato ha determinato l'esigenza di implementare un meccanismo di aste competitive. L'Autorità, nel disegnare il meccanismo di asta, ha cercato di soddisfare quattro esigenze:

- limitare il potere di mercato dell'*incumbent*;
- fornire un segnale di prezzo commisurato ai costi di erogazione della fornitura sul libero mercato, evitando interferenze con quest'ultimo;
- proteggere il consumatore finale da discontinuità rilevanti nelle condizioni economiche (cfr. servizi di tutela), almeno per un periodo iniziale, assicurando gradualità nella transizione da una tariffa "regolata" al mercato;
- creare uno strumento volto a traghettare i consumatori finali verso il mercato libero.

### Le aste come modalità per ridurre il ruolo dell'*incumbent*

**Il procedimento di asta per le piccole imprese del 2021**

È possibile analizzare, dapprima, i risultati delle aste di piccole e microimprese al fine di valutare il nuovo assetto di mercato in questi due segmenti. L'asta per le **piccole imprese** del 2021 era rivolta

a tutte le imprese con un numero di dipendenti tra 10 e 50 e un fatturato annuo tra 2 e 10 milioni di euro titolari di un punto di prelievo in bassa tensione, e ad una parte di microimprese con potenza contrattualmente impegnata superiore a 15 kW. Complessivamente tali imprese rappresentano più di 200.000 punti attivi, con un consumo annuo pari a quasi 1 TWh.

L'asta ha previsto **due turni**: al secondo turno hanno avuto accesso le aziende fornitrici che al turno precedente avevano offerto il minor spread rispetto al prezzo della materia prima espresso in euro/MWh (determinato ex-post in base all'andamento del PUN). Ciascuna impresa ha avuto la possibilità di partecipare a diverse aste, ma è stato previsto un limite massimo del 35% dei volumi di energia elettrica prelevata per ciascun partecipante all'asta.

### ESITI DELLE ASTE PER LE PICCOLE IMPRESE

	Impresa	Valore $\beta$ (€/MWh)
1) Puglia, Toscana	Iren Mercato S.p.A.	0,00
2) Lazio	A2A Energia S.p.A.	4,57
3) Lombardia senza il Comune di Milano	A2A Energia S.p.A.	0,00
4) Piemonte, Emilia-Romagna	Axpo Italia S.p.A.	0,00
5) Comune di Milano, Friuli-Venezia Giulia, Valle d'Aosta	Iren Mercato S.p.A.	0,00
6) Veneto, Liguria, Trentino-Alto Adige	A2A Energia S.p.A.	0,00
7) Campania, Marche	HERA COMM SPA	7,47
8) Umbria, Abruzzo, Molise, Basilicata, Calabria	HERA COMM SPA	0,00
9) Sicilia, Sardegna	HERA COMM SPA	2,94

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

#### I risultati dell'asta

I 9 lotti sono stati assegnati a 4 vincitori: 3 multiutility e un operatore attivo nella generazione e vendita di energia; nessun lotto ha visto Enel energia come soggetto assegnatario. Dai risultati emerge una partecipazione non omogenea: in media ad ogni lotto hanno partecipato 5 operatori, ma in un lotto vi è stata una sola offerta, mentre in 3 lotti vi sono state due offerte.

L'analisi del parametro  $\beta$  sui cui gli operatori hanno offerto e che rappresenta il parametro economico a fronte del quale i partecipanti si impegnano a erogare il servizio a tutele gradualità nell'area territoriale indicata, mostra che in molti lotti lo spread offerto è stato pari a zero. I tre lotti con spread positivo rappresentano anche le aree con il maggior livello di morosità.

#### Le aste per le microimprese

L'asta per le **microimprese** del 2022<sup>9</sup> era invece rivolta alle aziende con meno di 10 dipendenti, e un fatturato inferiore a 2 milioni di euro titolari di un punto di prelievo con potenza impegnata inferiore a 15 kW, e ai clienti non domestici diversi dalle microimprese titolari di punti di prelievo con potenza contrattualmente impegnata non superiore a 15 kW; complessivamente tali imprese rappresentano 1,3 milioni di punti attivi con un consumo annuo pari a 0,8 TWh.

#### La procedura d'asta

L'asta si è svolta sulla base di un meccanismo di offerta più complesso del precedente attraverso un massimo di turni consecutivi pari a 160: ciascuna impresa ha concorso all'aggiudicazione di un numero massimo di 4 aree. Al primo turno, le imprese hanno visualizzato il prezzo corrente

<sup>9</sup> L'asta si è svolta il 19 dicembre 2022, ma la data di attivazione del STG è stata prorogata al 1° aprile 2023.

(espresso in centesimi di euro/POD/anno) di ciascuna area, indicando l'impegno o meno a servire irrevocabilmente l'area a quel prezzo. Ad ogni turno successivo al primo, ciascuna impresa ha potuto presentare offerte per un numero massimo di aree pari a quello per cui ha offerto nel turno precedente. A partire da questo turno, ciascuna impresa ha potuto decidere di offrire un prezzo intermedio anziché il prezzo corrente. Per ciascuna area in cui, in un particolare turno, erano presenti due offerte al prezzo corrente, è stato stabilito un nuovo prezzo corrente al turno successivo. Nel caso in cui fosse stata presentata una sola offerta al primo turno, il prezzo sarebbe rimasto invariato, e il partecipante attivo sarebbe stato identificato come aggiudicatario temporaneo dell'area. Al contrario, con nessuna azienda a presentare un'offerta, al turno successivo il prezzo sarebbe rimasto quello del turno precedente. In caso invece di offerte di prezzi intermedi, che i fornitori potevano formulare una sola volta nell'asta, si sarebbe verificato quale dei prezzi intermedi era minore, risultando vincitore dell'asta per l'area.

### ESITI DELLE ASTE PER LE MICROIMPRESE

	Impresa	Prezzo (c€/POD/anno)
1) Friuli-Venezia Giulia, Trentino-Alto Adige, Belluno, Venezia, Verona	Hera Comm S.p.A.	-2001,99
2) Bologna, Modena, Piacenza, Padova, Parma, Reggio-Emilia, Rovigo, Treviso, Vicenza	Sorgenia S.p.A.	-1300,00
3) Abruzzo, Marche, Umbria, Forlì-Cesena, Ferrara, Ravenna, Rimini	A2A Energia S.p.A.	1500,00
4) Bergamo, Brescia, Cremona, Lecco, Lodi, Milano escluso comune di Milano, Mantova, Sondrio	Sorgenia S.p.A.	-300,00
5) Valle d'Aosta, Alessandria, Asti, Como, Monza-Brianza, comune di Milano, Novara, Pavia, Varese, Verbania, Vercelli	Sorgenia S.p.A.	-900,00
6) Liguria, Biella, Cuneo, Torino	AGSM AIM Energia S.p.A.	900,00
7) Arezzo, Firenze, Latina, Prato, Rieti, Roma escluso comune di Roma, Siena, Viterbo	Illumia S.p.A.	1300,00
8) Molise, Frosinone, Grosseto, Livorno, Lucca, Massa-Carrara, Pisa, Pistoia, comune di Roma	A2A Energia S.p.A.	2500,00
9) Basilicata, Calabria, Bari, Taranto	Estra Energie S.p.A.	5300,00
10) Sardegna, Caserta, Napoli escluso comune di Napoli	A2A Energia S.p.A.	10500,00
11) Avellino, Barletta-Andria, Benevento, Brindisi, Trani, Foggia, Lecce, comune di Napoli, Salerno	Acea Energia S.p.A.	7500,00
12) Sicilia	A2A Energia S.p.A.	5300,00

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

Anche l'asta per le microimprese ha visto una certa eterogeneità nei soggetti assegnatari: nonostante dei 21 potenziali partecipanti solo 12 abbiano presentato offerte, al termine del processo, sette fornitori serviranno le dodici aree territoriali individuate, applicando un prezzo unico nazionale risultante dalla media ponderata dei prezzi risultanti dalle aste.

**Il tasso di morosità ha influenzato la partecipazione alle aste**

Le aste hanno visto una maggiore partecipazione nelle Regioni del centro-nord rispetto al centro-sud, comportando dunque una più rapida riduzione del prezzo in quelle aree. La partecipazione e

---

i risultati delle aste sono state influenzate da **un parametro fondamentale per l'attività di fornitura ai clienti finali, soprattutto con riferimento al segmento non domestico: il tasso di morosità**. Il livello di concorrenza e i relativi prezzi offerti nelle aste per piccole imprese e microimprese hanno registrato valori più favorevoli nelle aree caratterizzate da una morosità dei pagamenti ridotta.

**Le peculiarità del modello iterativo d'asta**

Lo strumento delle aste è stato infine ritenuto efficace nel garantire parità di trattamento tra gli operatori ed esiti concorrenziali. Il modello d'asta iterativo, applicato in questo caso, ha consentito ai concorrenti di spostare le proprie offerte, di volta in volta, in aree diverse rispetto a quelle in cui avevano offerto al turno precedente, con effetti positivi sui prezzi finali di aggiudicazione<sup>10</sup>.

**Le aste per i clienti domestici**

Infine, il 10 gennaio 2024 si sono tenute le aste esercenti il STG per i clienti domestici. Quest'ultima ha condiviso l'impostazione e la struttura generale delle due precedenti, anche se ciascuna ha presentato delle proprie peculiarità, in particolare relativamente all'individuazione dei vincitori dell'asta e le modalità di svolgimento dell'asta stessa. L'uso di aste con più rilanci (turni), come nei casi di microimprese e piccole imprese, aveva l'obiettivo di promuovere la concorrenza; invece, nel caso delle utenze domestiche si è optato per un'asta con un singolo turno al fine di ridurre la complessità del processo e favorire potenzialmente una maggior partecipazione.

---

<sup>10</sup> Per un approfondimento si veda *Rapporto sull'esito delle procedure concorsuali per l'individuazione degli esercenti il servizio a tutele gradualità per le microimprese*, 75/2023/1/eel, ARERA.

## ESITI DELLE ASTE PER GLI UTENTI DOMESTICI NON VULNERABILI

	Impresa	Prezzo (c€/POD/anno)
<b>Area Nord 1:</b> Aosta, Biella, Milano provincia, Verbania, Vercelli	Enel Energia S.p.A.	-8.887,19
<b>Area Nord 2:</b> Parma, Piacenza, Torino provincia	Enel Energia S.p.A.	-7.617,68
<b>Area Nord 3:</b> Como, Torino comune, Varese	Illumia S.p.A.	-4.502,01
<b>Area Nord 4:</b> Imperia, Lecco, Monza-Brianza, Savona	E.ON Energia S.p.A.	-4.810,10
<b>Area Nord 5:</b> Brescia, Milano comune	Enel Energia S.p.A.	-8.264,09
<b>Area Nord 6:</b> Cremona, Genova, La-Spezia, Lodi, Lucca, Massa-Carrara	Hera Comm S.p.A.	-6.534,21
<b>Area Nord 7:</b> Alessandria, Asti, Cuneo, Novara, Pavia	Hera Comm S.p.A.	-6.134,21
<b>Area Nord 8:</b> Bergamo, Sondrio, Udine	Hera Comm S.p.A.	-8.134,21
<b>Area Nord 9:</b> Belluno, Gorizia, Pordenone, Treviso, Trieste	Enel Energia S.p.A.	-7.270,74
<b>Area Nord 10:</b> Bolzano, Trento, Vicenza	Enel Energia S.p.A.	-4.718,65
<b>Area Nord 11:</b> Mantova, Modena, Reggio-Emilia, Verona	Enel Energia S.p.A.	-9.688,63
<b>Area Nord 12:</b> Ancona, Padova, Pesaro-Urbino, Venezia	Hera Comm S.p.A.	-9.134,21
<b>Area Centro 1:</b> Ascoli-Piceno, Bologna, Fermo, Ferrara,	Hera Comm S.p.A.	-11.134,21
<b>Area Centro 2:</b> Firenze, Roma provincia	Illumia S.p.A.	-6.502,01
<b>Area Centro 3:</b> Arezzo, Caserta, Perugia, Rieti, Terni,	Hera Comm S.p.A.	-2.134,21
<b>Area Centro 4:</b> Roma comune	Enel Energia S.p.A.	-2.770,66
<b>Area Sud 1:</b> Napoli provincia, Nuoro, Sassari	Illumia S.p.A.	1.997,99
<b>Area Sud 2:</b> Cagliari, Napoli comune, Oristano, Sud	A2A Energia S.p.A.	2.937,57
<b>Area Sud 3:</b> Avellino, Benevento, Grosseto, Livorno,	Edison Energia S.p.A.	-20.025,00
<b>Area Sud 4:</b> Chieti, Forlì-Cesena, L'Aquila, Pescara,	Hera Comm S.p.A.	-7.334,21
<b>Area Sud 5:</b> Bari, Frosinone, Latina	Edison Energia S.p.A.	-19.183,00
<b>Area Sud 6:</b> Brindisi, Matera, Potenza, Salerno, Taranto	Iren Mercato S.p.A.	-3.211,90
<b>Area Sud 7:</b> Barletta-Andria-Trani, Campobasso,	Iren Mercato S.p.A.	-890,01
<b>Area Sud 8:</b> Catanzaro, Crotone, Lecce, Reggio-	Edison Energia S.p.A.	-19.283,00
<b>Area Sud 9:</b> Catania, Enna, Messina, Ragusa, Siracusa	Edison Energia S.p.A.	-16.997,00
<b>Area Sud 10:</b> Agrigento, Caltanissetta, Palermo,	A2A Energia S.p.A.	644,52

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

### Gli esiti delle aste per i clienti domestici

Il 6 febbraio 2024 sono stati pubblicati gli esiti dei 26 lotti territoriali: sono risultati aggiudicatari sette venditori, e due di questi si sono aggiudicati il numero massimo di aree (sette). Le aste hanno avuto risultati economicamente soddisfacenti per gli utenti domestici non vulnerabili, che addirittura potranno beneficiare di uno sconto provvisoriamente stimabile in circa 73 €/anno rispetto ai clienti vulnerabili rimasti in maggior tutela, pari al valore ponderato dei risultati delle aste. Tenendo in

considerazione anche la componente di commercializzazione<sup>11</sup>, il risparmio potrebbe essere pari a 130€/anno. Il risultato delle aste sembra essere particolarmente favorevole anche rispetto al mercato libero, dove la componente fissa di commercializzazione vale, a febbraio 2024, in media 130 €/anno.

Una situazione  
paradossale:  
premiati gli inattivi

Proprio questa scontistica così elevata potrà dare luogo ad una situazione paradossale: gli utenti finora meno attivi sul mercato, rimasti in maggior tutela potrebbero avere delle condizioni economiche migliori degli utenti sul mercato libero e dei consumatori domestici vulnerabili rimasti in maggior tutela.

## Segnali di prezzo e protezione del consumatore

Al fine di valutare l'efficacia del meccanismo d'asta, a confronto con i prezzi praticati sul mercato libero, è stata condotta una **analisi sul Portale Offerte**.

Il Portale Offerte  
come strumento di  
confronto delle  
offerte di energia  
elettrica e gas

Il Portale Offerte è una piattaforma web dove utenti domestici e piccole imprese possono **confrontare e scegliere le offerte di elettricità e gas naturale** (comparatore), realizzato e gestito da Acquirente Unico, sulla base delle indicazioni formulate da ARERA<sup>12</sup>, in attuazione della Legge 124/2017.

Nessuna influenza  
delle  
sponsorizzazioni

Il comparatore, introdotto a luglio 2018, consente la consultazione delle offerte senza l'influenza di sponsorizzazioni, comuni in altri strumenti realizzati da soggetti privati, e mettendo a disposizione un motore di ricerca di facile utilizzo.

Il Portale Offerte  
elabora simulazioni  
di spesa

Dopo alcuni semplici domande all'utente riguardanti l'ubicazione del punto di prelievo, il consumo annuo e le preferenze riguardo la tipologia di offerta da attivare, l'algoritmo contenuto nel comparatore elabora simulazioni di spesa per tutti i contratti caricati dai venditori sulla piattaforma ordinandoli in base alla spesa annualizzata.

Comparazione di  
offerte

Il sito è dunque pensato per comparare offerte aventi una medesima struttura di prezzo<sup>13</sup>, individuando quella più conveniente.

La metodologia di  
webscraping

Per ottenere delle simulazioni di spesa sul Portale Offerte, è necessario inserire un **profilo di consumo** nell'apposita schermata, che ciascun utente potrà calibrare sulle proprie esigenze. REF Ricerche ha **individuato e modulato** diversi profili di consumo caratteristici di vari nuclei familiari o imprese tipo, e li ha poi utilizzati per interrogare il Portale Offerte attraverso metodologie di *webscraping*.

Sono state raccolte  
quasi un migliaio di  
simulazioni di  
spesa per ciascun  
profilo ad ogni  
rilevazione

Dunque, dopo aver definito i profili di consumo, sono state scaricate tutte le offerte presenti sul Portale, indipendentemente dalla loro natura: a prezzo fisso o a prezzo variabile, monorario o a fasce, di tutti i fornitori presenti sul mercato. Il database così costruito consta di circa 800-1.000 offerte mensili per ciascun profilo<sup>14</sup>, complete di simulazione di spesa annua e caratteristiche anagrafiche dell'offerta, così come delle principali condizioni contrattuali. Tutte le offerte analizzate hanno considerato Roma come Comune di attivazione della fornitura<sup>15</sup>.

<sup>11</sup> Presente in maggior tutela nelle componenti PCV e DispBT.

<sup>12</sup> Si veda per un approfondimento la Delibera ARERA 51/2018/R/com "Istituzione del Portale per la pubblicazione delle offerte rivolte ai clienti finali domestici e alle piccole imprese nei mercati al dettaglio dell'energia elettrica e del gas naturale, di cui alla legge 124/2017" e la Delibera ARERA 85/2019/R/com "Affinamenti del regolamento di funzionamento del portale offerte di cui alla legge 4 agosto 2017, n. 124 e modifiche alla deliberazione dell'Autorità 51/2018/R/com".

<sup>13</sup> Le fattispecie sono: offerta a prezzo fisso monorario, a prezzo fisso multiorario, a prezzo variabile monorario e a prezzo variabile multiorario.

<sup>14</sup> Le offerte PLACET presenti sul portale sono state considerate alla stregua di ogni altra offerta del mercato libero.

<sup>15</sup> L'analisi non ha tenuto in considerazione la data di inserimento e la vigenza delle offerte presenti sul Portale in quanto talvolta l'informazione è presente solo nel dettaglio delle singole offerte, e non nella scheda di sintesi della singola offerta.

**È stata elaborata una simulazione di spesa sul STG**

Una volta ottenute delle simulazioni di spesa sul mercato libero, è stata simulata la spesa sul STG, attraverso una metodologia analoga a quanto fatto sul Portale Offerte per i contratti a prezzo variabile. I prezzi in esito alle aste STG sono stati aggiornati mensilmente sulla base dell'andamento degli indici *forward* coerenti con quelli utilizzati per la correzione della simulazione di spesa ottenuta sul Portale Offerte<sup>16</sup>. La spesa annua di un utente nel STG si ottiene dunque anzitutto a partire dalle **componenti regolate**, e definite da ARERA, comprendendo anche il **sovrapprezzo unico nazionale applicato a remunerazione dei fornitori**. La quota per la materia prima all'ingrosso, invece, viene ottenuta tenendo in considerazione gli indici *forward* rilevati per ciascuna mensilità.

**È conveniente per un utente scegliere il mercato libero?**

Dal confronto tra le simulazioni di spesa ottenute sul mercato libero e sul STG, è possibile definire la **convenienza** per un utente attualmente in servizio di maggior tutela nello scegliere immediatamente un'offerta sul mercato libero, oppure la convenienza nell'attendere un periodo più favorevole, conscio che il STG offra delle garanzie. Inoltre, avendo dei dati consolidati che mostrano le opportunità del regime di maggior tutela<sup>17</sup>, la simulazione di spesa potrà mostrare se anche il STG offre una protezione agli utenti, o se invece esso si pone in maniera più sfavorevole rispetto alle medie del libero mercato.

Si propone dunque prima il confronto tra la spesa di un contratto in STG, e un contratto a prezzi fissi per una microimpresa tipo. Per semplicità, in entrambi i casi sono stati considerati dei **contratti con prezzo monorario**.

**Il STG è conveniente**

Dal confronto tra la stima dei prezzi fissi sul mercato libero e il STG emerge la **forte convenienza** registrata negli scorsi mesi per le offerte su quest'ultimo segmento: non sono infatti state registrate offerte con una simulazione di spesa inferiore rispetto alla spesa prevista per il STG.

Di seguito si considera dunque la simulazione di spesa per un profilo di microimpresa che non ha scelto un fornitore nella fase di passaggio dalla maggior tutela al mercato libero, e a cui ad aprile è stato attivato il STG.

Ad ogni modo la possibilità di aggiornamento nel continuo delle offerte e la frequenza mensile delle interrogazioni dovrebbero neutralizzare o rendere trascurabili eventuali disallineamenti nelle condizioni di contesto sottese alle singole offerte.

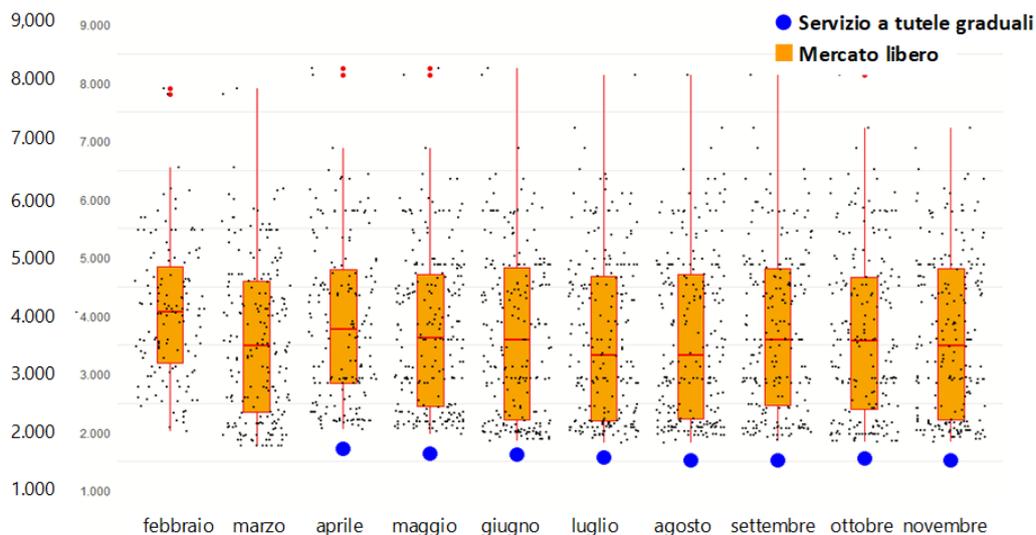
<sup>16</sup> È importante precisare che la stima della spesa annua del STG non viene effettuata direttamente sul Portale, ma è frutto di un'elaborazione a partire dalle componenti regolate.

<sup>17</sup> Per un approfondimento si rimanda alla sezione "Analisi delle offerte disponibili sul Portale Offerte" sul sito [ARERA](#).

### SPESA ANNUA STIMATA PER CONTRATTI A PREZZO FISSO E STG

Profilo: 6 kW, 4.000 kWh, contratto a prezzo monorario

I boxplot offrono una sintesi visiva della distribuzione dei dati, evidenziando mediana, quartili ed eventuali outlier. La "scatola" centrale racchiude il 50% delle osservazioni, mentre i "baffi" esterni si estendono fino ai valori massimo e minimo.



Nota: il STG per le microimprese è stato avviato ad aprile 2023

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

#### Il bias delle simulazioni presenti sul Portale

Si passa invece ora a considerare il confronto tra simulazione di spesa sul mercato libero delle offerte a prezzi variabili, e le simulazioni di spesa sul STG. Le offerte a prezzo variabile soffrono di un **bias** causata dalla limitata frequenza di aggiornamento dei prezzi forward utilizzati per simulare la spesa annua nei mesi futuri (per una trattazione più puntuale si rimanda al Box - Alcuni limiti del Portale Offerte). Al fine di effettuare un confronto maggiormente realistico la spesa annua per i contratti a prezzi variabili è stata revisionata per renderla coerente con la metodologia utilizzata per il STG.

#### Alcuni limiti del Portale Offerte

Il Portale Offerte non è uno strumento scevro di criticità: sono infatti diversi i **potenziali versanti di miglioramento**; alcuni aggiornamenti potrebbero permettere di risolvere l'asimmetria informativa avvicinando gli utenti al mercato libero.

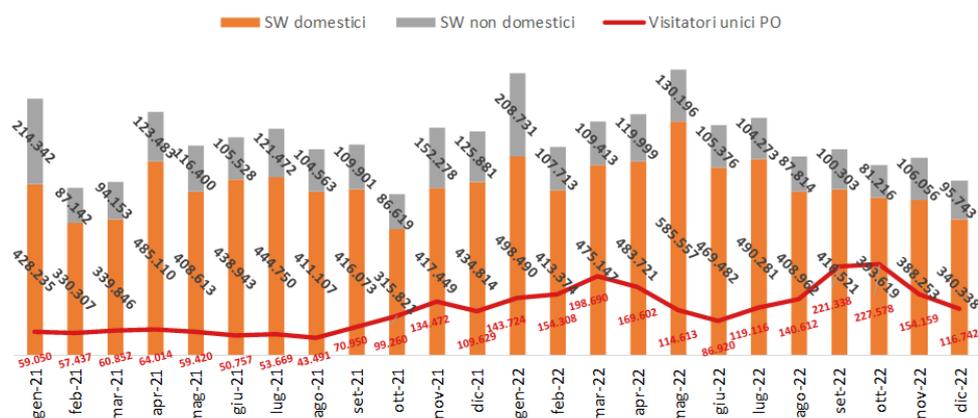
Al Portale Offerte accede attualmente un numero ridotto di utenti, tra 100 e le 200 mila visite uniche mensili rispetto a circa 30 milioni di utenze domestiche e quasi 7 milioni di utenze non domestiche: si tratta dunque di uno strumento il cui uso è poco diffuso, e che peraltro non sembra aver conosciuto uno sviluppo coerente con la crescita dei volumi del numero di utenze presenti nel mercato libero.

Alla limitata diffusione del Portale Offerte non contribuisce di certo le numerose segnalazioni

di "siti civetta" che appaiono analoghi al Portale Offerta, ma che rimandano poi l'utente verso fornitori sponsorizzati, anziché fornire una panoramica oggettiva della totalità delle offerte.

Uno dei punti su cui il Regolatore dovrebbe concentrarsi è quindi la limitata popolarità del Portale rispetto ad altri strumenti di confronto commerciali: l'azione e gli sforzi del Regolatore dovrebbero mirare a rendere il Portale il fulcro della campagna comunicativa istituzionale legata alla fine della tutela.

### CONFRONTO TRA NUMERO DI CAMBI FORNITORE ESEGUITI MENSILMENTE E CONSULTAZIONI DEL PORTALE OFFERTE (VISITATORI UNICI)



Fonte: elaborazioni REF Ricerche su dati estrazione ARERA dal SII

Altro elemento di potenziale debolezza del Portale Offerte in termini di efficacia comunicativa è la scelta di porre gli utenti di fronte a una valutazione **aprioristica**: indipendentemente dalle circostanze attuali, o dalla situazione specifica, l'utente è chiamato a decidere la propria preferenza tra contratti a prezzo fisso o a prezzo variabile, e tra prezzi monorari o multiorari: è necessario interrogare il Portale più volte per confrontare le diverse simulazioni.

Ogni utente ha però una propria specifica avversione o propensione al rischio che può dipendere da un insieme di fattori: un utente può percepire come elevato il rischio di un aumento del 30% della spesa, mentre un altro può trovare preferibile/non preferibile un contratto che in cambio di una certa probabilità di aumento/riduzione della bolletta gli garantisce un valore atteso della spesa minore. In altre parole, la scelta tra contratti a prezzo fisso e variabile è "la scelta", che non può essere ridotta ad una valutazione preconcepita, contrariamente a quanto il Portale sembra al momento presupporre.

Piuttosto, il Portale Offerte dovrebbe offrire al consumatore una serie di elementi utili e allo stesso tempo semplici per **comprendere la differenza tra prezzi fissi e variabili**, inquadrare il *momentum* di mercato, la variabilità passata e quella attesa, illustrare l'esito a distanza di un anno delle scelte compiute un anno avanti (valutazione ex-post), e solo

successivamente aiutare l'utente a graduare le offerte dei singoli fornitori, tenendo conto non solo del loro contenuto economico ma anche degli altri attributi.

Inoltre, il consumatore, attraverso il Portale, dovrebbe avere la possibilità di valutare le molteplici caratteristiche delle offerte presenti sul mercato libero, come ad esempio le condizioni di fatturazione, le modalità di pagamento, l'utilizzo di sola energia rinnovabile e i servizi ancillari collegati alla fornitura di energia che sempre più operatori tendono ad offrire.

A controbilanciare tale esigenza, vi è quella di evitare che consumatori con scarse competenze si trovino spiazzati di fronte a tanta complessità: il Portale potrebbe essere disegnato per presentare livelli di complessità delle informazioni fornite differenziate, sulla base delle richieste dell'utente. In quest'ottica il Portale dovrebbe avere anche una finalità di educazione del consumatore e fornire schede informative in grado di incrementare la conoscenza dei molteplici aspetti che caratterizzano il mercato.

La modalità di presentazione dei risultati risente di alcuni limiti tecnici definiti in fase di creazione del Portale. Le simulazioni di spesa delle offerte vengono **attualmente ordinate sulla base delle aspettative di mercato di un dato giorno del mese** (indici *forward*), con uno scenario a termine che viene **aggiornato solo a intervalli piuttosto lunghi** (tipicamente trimestralmente). Questo ritardo temporale di aggiornamento non consente di cogliere l'evoluzione delle condizioni di mercato che, come avvenuto gli ultimi anni, possono cambiare, anche sensibilmente, in conseguenza di shock sui prezzi dell'energia. È chiaro che in presenza di un cambiamento delle condizioni di mercato, l'adeguamento delle offerte commerciali che ne discende dovrebbe essere accompagnato dalla revisione delle prospettive a termine, in modo coerente. Ciò potrebbe evitare che i consumatori leggano in modo distorto l'evoluzione delle condizioni di mercato e ancor di più di operino confronti impropri tra contratti a prezzo fisso e contratti a prezzo variabile.

Ad oggi il Portale Offerte restituisce poi un confronto rispetto al benchmark della maggior tutela, la cui spesa è aggiornata trimestralmente, posto che con la fine del regime di maggior tutela tale confronto scomparirà. In presenza di aspettative di aumento/diminuzione delle materie prime energetiche è probabile che il confronto tra prezzi fissi e corrispettivi di maggior tutela sia distorto, nella misura in cui l'evoluzione delle condizioni economiche di maggior tutela non tiene conto di queste aspettative, veicolando messaggi fuorvianti. Parimenti, nel caso di offerte a prezzo variabile, stante il **ritardo** con cui vengono aggiornati gli indici *forward*, il confronto con la maggior tutela può suggerire una convenienza o una maggiore onerosità che non è coerente con le aspettative dei mercati, conducendo a scelte non basate su una corretta informazione.

Infine, sempre a proposito dell'utilizzo degli indici *forward*, in un contesto di offerte a prezzo variabile che possono differenziarsi sia per la presenza di una o più componenti fisse e sia a consumo, con differenti criteri di indicizzazione (PUN o altre formule di indicizzazione, o differente elasticità rispetto allo stesso PUN, etc.), la graduatoria delle offerte a prezzo variabile e a maggior ragione l'eventuale confronto tra queste ultime e le offerte a prezzo fisso è influenzata dal profilo degli indici *forward*. Se ne desume che anche la stessa graduatoria tra le offerte può essere falsata, da cui la necessità di aggiornare gli indici *forward* a frequenze maggiori da quelle trimestrali.

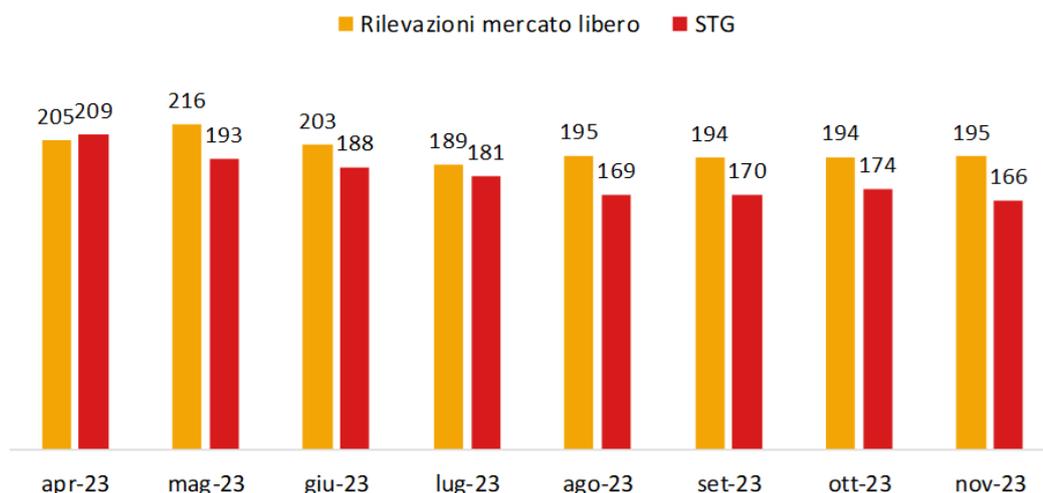
Il tool, nonostante abbia elevate potenzialità e possa rappresentare uno strumento in grado di informare e educare il consumatore, ad oggi, presenta diverse **criticità** che lo rendono inefficace nel suo obiettivo principale: essere di supporto agli utenti con minor livello di conoscenza del mercato.

I contratti a prezzo variabile presentano simulazioni di spesa vicine al STG

Già dalla valutazione delle mediane<sup>18</sup> della spesa annua al MWh per la materia prima si può dedurre quanto **i contratti a prezzo variabile siano più vicini al STG rispetto al precedente caso dei prezzi fissi**, e in alcuni casi sono sostanzialmente identici.

### SPESA PER LA MATERIA PRIMA PER I CONTRATTI A PREZZO VARIABILE E STG

Spesa in €/MWh, contratto a prezzo monorario, valore mediano per i contratti sul mercato libero



Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

Alcune offerte sono più vantaggiose rispetto al STG

Prendendo ora in considerazione la totalità dei contratti a prezzo variabile presenti sul Portale Offerte, e non più solo le mediane, è possibile apprezzare quanto alcuni contratti risultino effettivamente **più vantaggiosi** rispetto al STG.

È la capacità degli utenti a determinare il possibile risparmio

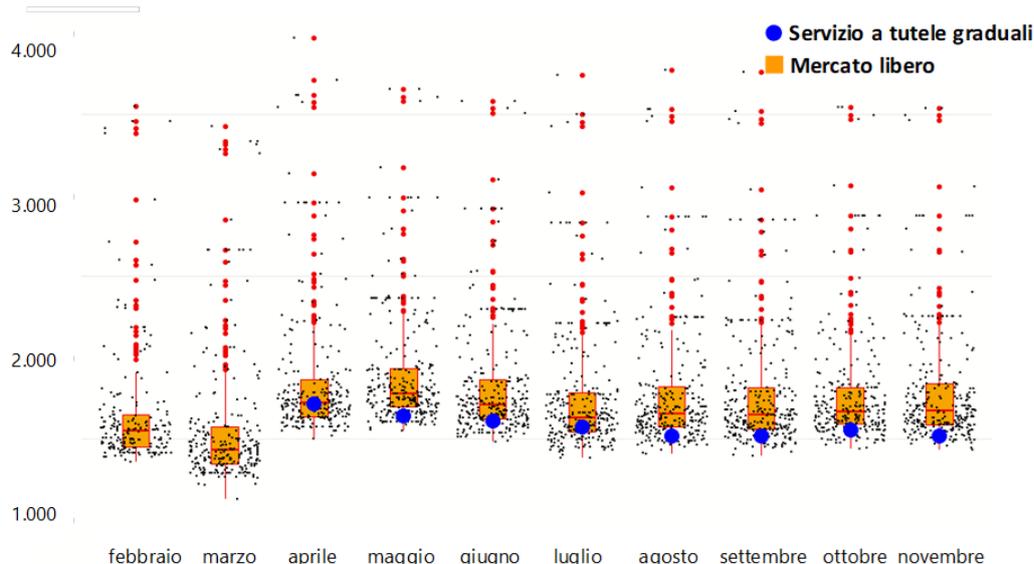
Emerge dunque quanto sia la capacità dell'utente nello scegliere il contratto a fare la differenza, potendo cagionare un **sostanzioso risparmio**. Anche nei casi in cui le mediane di mercato sono lievemente superiori rispetto alla simulazione di spesa sul STG, infatti, si può apprezzare la presenza di alcuni contratti la cui simulazione della spesa è inferiore alla proiezione di costo del servizio di tutela.

<sup>18</sup> L'adozione della mediana al posto della media è giustificata dalla sua capacità di escludere i valori anomali in modo più robusto. La mediana considera il 50° percentile di ciascuna distribuzione, evitando così che gli outlier possano influenzare significativamente il dato di sintesi.

### SPESA ANNUA STIMATA PER CONTRATTI A PREZZO VARIABILE E STG

Profilo: 6 kW. 4.000 kWh. contratto a prezzo monorario

I boxplot offrono una sintesi visiva della distribuzione dei dati, evidenziando mediana, quartili ed eventuali outlier. La "scatola" centrale racchiude il 50% delle osservazioni, mentre i "baffi" esterni si estendono fino ai valori massimo e minimo.



Nota: il STG per le microimprese è stato avviato ad aprile 2023

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati Acquirente Unico

### Le aste come strumento per incentivare lo sviluppo del mercato libero

Non sono stati predisposti interventi ad hoc per accompagnare gli utenti al mercato libero

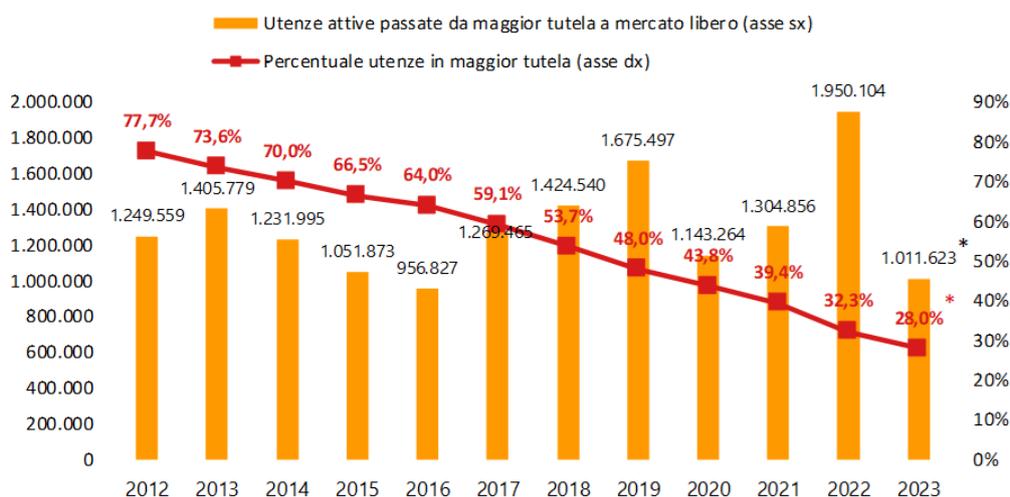
Il STG è stato disegnato con il fine di evitare un travaso automatico di clienti dal fornitore in maggior tutela al corrispondente fornitore sul mercato libero, proteggere il consumatore, anche in termini di condizioni economiche applicate, ma allo stesso tempo creando una finestra temporale in grado di permettere ai clienti di affacciarsi al mercato libero. Se i primi due aspetti sono stati gestiti in modo efficace attraverso il meccanismo d'asta in grado di suddividere i clienti fra più fornitori, per il secondo **non sono stati predisposti interventi ad hoc, volti a incentivare i clienti che hanno migrato e migreranno dal segmento tutelato a prendere coscienza delle dinamiche, delle opportunità e dei rischi del mercato libero.** Uno dei problemi principali del mercato energetico (gas ed elettrico) è legata alla scarsa mobilità dei clienti sul mercato e alla quota elevata di clienti che nel corso degli scorsi anni permaneva nel regime tutelato, anche a seguito della difficoltà di comparare le diverse offerte sul mercato.

La quota di utenti in maggior tutela si è dimezzata in una decina di anni

Tra il 2012 e il 2021 il numero di punti attivi passati al mercato libero ha oscillato tra 1 e 1,6 milioni all'anno; un dato non trascurabile ma che comunque, contestualizzato rispetto ai circa 30 milioni di utenze domestiche attive, **corrisponde a circa il 3-5% del totale delle utenze all'anno.** Ciò detto, la quota di utenti in maggior tutela, che nel 2012 era pari al 77,7%, si è più che **dimezzata** in una dozzina di anni.

## PASSAGGI DALLA MAGGIOR TUTELA AL MERCATO LIBERO E PERCENTUALE DI UTENZE IN MAGGIOR TUTELA A DICEMBRE DI CIASCUN ANNO

Utenti domestici



\* Dati fino a settembre 2023

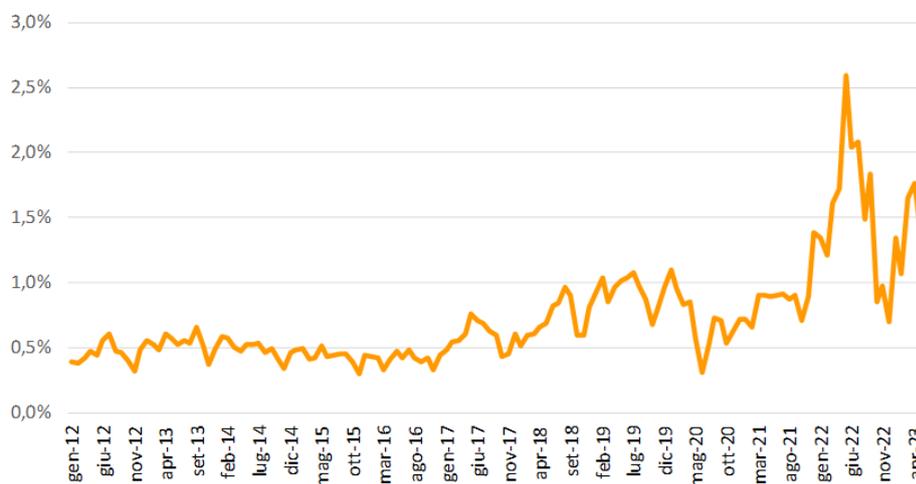
Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati ARERA

La transizione graduale ha coinvolto l'1-2% di utenze in maggior tutela al mese

La transizione è stata quindi **graduale**, coinvolgendo circa l'1-2% delle utenze in maggior tutela ogni mese: analizzando l'evoluzione mese per mese di passaggi rispetto al numero di punti attivi in maggior tutela si osserva una relativa stabilità sino al 2016 e una successiva accelerazione, con particolare fermento nell'ultimo biennio. Il tasso di switching, nei primi mesi del 2022, ha raggiunto punte del 2,5% delle utenze passate al libero in coincidenza con lo scoppio del conflitto ed ha proseguito con una successiva frenata e rimbalzo tra la seconda metà del 2022 e l'inizio del 2023.

## TASSI DI SWITCHING MENSILI SUL TOTALE DI PUNTI ATTIVI MENSILI IN MAGGIOR TUTELA

Valori percentuali, utenti domestici



Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati ARERA

**I tassi di switching sono rimasti contenuti, e gli utenti si dimostrano affezionati al proprio venditore**

In sintesi, i tassi di *switching* sono rimasti tutto sommato contenuti, arrivando in totale a quasi un contratto su cinque nel 2022 (19,4%). Scorporando però questo dato, si scopre che i cambi all'interno del mercato libero hanno riguardato solo il 12,4% dei contratti, mentre il rimanente 6,5% dei cambi fornitore era legato alle uscite dalla maggior tutela e addirittura uno 0,5% di contratti che è rientrato in tutela di prezzo. A proposito delle uscite dalla maggior tutela, inoltre, una parte di utenti (il 3,9% del totale dei cambi) ha stipulato un contratto sul mercato libero con un venditore collegato al distributore, sottolineando una volta di più la relativa rigidità rispetto ai cambi fornitore e la sostanziale fedeltà al proprio fornitore.

**Accelerazione nel 2023**

I dati parziali sul primo trimestre del 2023 mostrano invece una accelerazione, che potrebbe portare il tasso di cambio di fornitore sul mercato libero sino al 19,2% in un anno<sup>19</sup>.

**Gli utenti sono ora maggiormente consapevoli rispetto al passato**

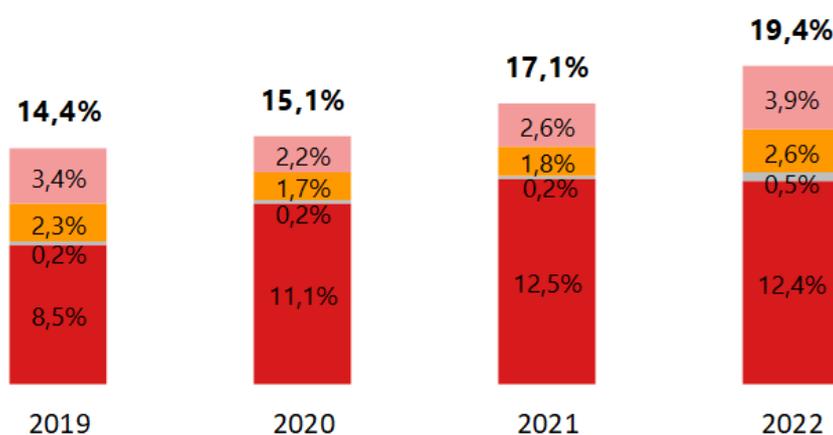
È possibile stimare una maggiore movimentazione degli utenti nei mesi più recenti, e nei prossimi mesi, grazie ad un'accresciuta consapevolezza degli utenti stessi, che complici la fine della tutela di prezzo e il forte aumento delle bollette, sono stati spinti ad informarsi maggiormente. È ancora presto invece per valutare le conseguenze degli esiti delle aste sulle offerte del mercato libero, anche se è lecito attendersi dei ribassi nelle offerte che vadano a contrastare la forte convenienza del STG.

<sup>19</sup> Delibera ARERA 343/2023/l/com "Monitoraggio sull'evoluzione dei mercati di vendita al dettaglio dell'energia elettrica e del gas. Rapporto di aggiornamento di luglio 2023".

## TASSI DI SWITCHING ANNUALI SUL TOTALE DI PUNTI ATTIVI

Valori percentuali, utenti domestici

- Uscite dalla maggior tutela verso un venditore collegato al distributore
- Uscite dalla maggior tutela verso altri venditori
- Rientri in maggior tutela
- Tra fornitori del mercato libero



Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche su dati ARERA

Buona parte degli utenti in maggior tutela, non passerà ad alcun fornitore sul mercato libero

La scarsa mobilità si osserva anche analizzando i dati a seguito delle aste sulle micro imprese: nel primo trimestre del 2023 circa il 4,6% dei volumi di energia serviti alle microimprese aveva un contratto con tutela di prezzo. Nel trimestre successivo, il STG approvvigionava circa il 4,4% dei volumi totali. Le microimprese che hanno scelto un fornitore sul mercato libero sono state una minoranza: **su queste basi è dunque realistico ipotizzare che una quota non secondaria dei clienti domestici attualmente in regime di maggior tutela non opererà alcuna scelta, finendo per migrare nel nuovo sistema di tutele gradualistiche (STG)**, anche se su questo aspetto potrebbe incidere in maniera positiva l'effettivo avvio di una campagna comunicativa istituzionale prevista dal D.L. Sicurezza Energetica<sup>20</sup>.

Non è stata identificata una strategia per utilizzare questa fase transitoria come momento per aumentare la consapevolezza

**Il STG, pur avendo raggiunto l'obiettivo di ridurre il potere dell'incumbent, non è però scivolato da criticità:** nel disegno del STG non è stata esplicitamente identificata una strategia volta ad utilizzare questa fase transitoria come momento per aumentare la consapevolezza degli utenti. Infatti, in assenza di decisione esplicita, alla scadenza dei tre anni del STG, i clienti verranno assegnati automaticamente alla migliore offerta del fornitore corrente. È importante quindi che durante il periodo di vigenza del STG:

- da un lato venga implementata una campagna comunicativa di portata nazionale, volta ad aumentare la consapevolezza degli utenti sui meccanismi di funzionamento dei mercati ener-

<sup>20</sup> Il Decreto-legge del 9 dicembre 2023, n.181 - Sicurezza energetica, fonti rinnovabili e ricostruzione territori alluvionati stanziava 1 milione di euro per sviluppare campagne informative.

getici ed evidenziare i vantaggi collegati all'utilizzo del Portale Offerte rispetto alla molteplicità di comparatori commerciali;

- l'Autorità, in coordinamento con l'Acquirente Unico, valuti possibili miglioramenti degli strumenti esistenti che possano aiutare i consumatori ad avere informazioni sempre più puntuali, precise ed aggiornate in tempo reale (o quasi) sulle diverse offerte di mercato e sulle proiezioni di spesa.

## INTERVENTI PER STIMOLARE LA MIGRAZIONE DEI CLIENTI SUL MERCATO LIBERO

**Gli utenti devono migliorare la capacità di scegliere le offerte**

I punti cardine che caratterizzeranno il passaggio dei consumatori al mercato libero sono la **capacità degli utenti di scegliere le offerte e lo stimolo della concorrenza sul mercato libero**, affinché i venditori siano spinti a fare proposte sempre più vantaggiose, la promozione della concorrenza e l'incremento della consapevolezza dei consumatori su rischi e opportunità del mercato libero.

**Scarsa confrontabilità delle offerte**

Un importante ostacolo allo sviluppo del libero mercato sembra essere stato anche la **scarsa confrontabilità tra le offerte**. A ciò può venire nuovamente in aiuto il Portale Offerte, il cui utilizzo sembra essere ancora limitato, ma la cui indipendenza offre delle garanzie tangibili agli utenti.

**Migliorie per il Portale Offerte**

A questo proposito appaiono **diverse le iniziative che è possibile mettere in atto per migliorare lo strumento del Portale Offerte**: anzitutto, è necessario sviluppare gli **strumenti per la comparabilità delle offerte**, rendendo più agile il confronto tra diverse fattispecie di simulazioni di spesa. Ciò consentirebbe agli utenti di prendere decisioni informate, potendo meglio valutare le differenze tra le tipologie contrattuali. In quest'ottica è lodevole l'iniziativa dell'Autorità di consentire agli utenti di confrontare le offerte presenti sul Portale con quelle ricevute direttamente dai fornitori. Nella schermata iniziale, durante la compilazione del profilo di consumo, è infatti prevista la possibilità di inserire un codice alfanumerico (codice offerta) relativo all'offerta ricevuta. Il Portale Offerte elaborerà una simulazione di spesa per il profilo indicato, confrontandola con le altre offerte disponibili. Nuovamente tale opzione a disposizione degli utenti è passata finora sottotraccia e non tutti gli operatori del mercato, nelle proposte contrattuali, danno adeguata evidenza e informazione su tale strumento. L'utilizzo del codice appare inoltre non immediato, a causa delle complessità di utilizzo: il codice è composto da circa 30 caratteri alfanumerici e deve essere talvolta trascritto da una proposta ricevuta su carta stampata.

**Scarsa frequenza nell'aggiornamento degli indici**

In secondo luogo, è essenziale **affrontare l'asimmetria informativa derivante dalla scarsa frequenza con cui vengono aggiornati gli indici a termine**<sup>21</sup>. L'aggiornamento trimestrale degli indici *forward* rischia di non cogliere la dinamicità del mercato all'ingrosso riducendo il valore delle informazioni veicolate dal Portale.

**Lo sviluppo dell'interoperabilità con il Portale Consumi**

A fine di migliorare il set informativo a disposizione degli utenti è immaginabile uno sviluppo dell'**interoperabilità tra Portale Consumi e Portale Offerte**. Il Portale Consumi permette infatti di conoscere il proprio profilo di consumo, che verrebbe poi utilizzato nella simulazione (in modo che si tenga conto della diversa stagionalità – al Nord Italia possiamo presupporre consumi differenti rispetto al Sud Italia - e delle diverse abitudini e dotazioni tecnologiche, basti pensare alla crescente diffusione di autoconsumi connessi alla generazione di energia rinnovabile - fotovoltaico).

<sup>21</sup> Per un approfondimento si veda "Box – I limiti del Portale Offerte".

**Indicatori di qualità commerciale**

Infine, nello sviluppo del Portale si potrebbero implementare degli indicatori sintetici di qualità commerciale, in grado di cogliere aspetti immateriali relativamente alla soddisfazione e/o affidabilità dei fornitori presenti sul Portale, aspetti che la mera offerta commerciale non coglie.

**Gli interventi di ARERA**

ARERA, negli anni<sup>22</sup>, ha introdotto diversi testi integrati utili a regolamentare i rapporti tra venditore e utente, a partire dal Codice di Condotta Commerciale (CCC)<sup>23</sup>, che contiene norme di comportamento finalizzate a garantire la necessaria trasparenza e correttezza delle offerte commerciali nel libero mercato.

**Il raggio di azione delle delibere**

Queste delibere<sup>24</sup> stabiliscono le linee guida fondamentali riguardanti la trasparenza e la correttezza dei venditori, le modalità di presentazione dei prezzi dei servizi, gli standard comportamentali, le informazioni e la documentazione da fornire ai clienti, il contenuto contrattuale, i diritti del consumatore, le procedure per informare i clienti in caso di modifiche contrattuali, gli standard minimi cui i venditori devono adeguarsi, le modalità e tempistiche di fatturazione, le procedure in caso di contestazione dei contratti.

**Standard specifici e generici di qualità commerciale**

Tra gli altri, è utile ricordare gli indicatori di qualità commerciale, che possono essere distinti in due tipologie, quella degli standard **specifici** di qualità commerciale riferiti alla singola prestazione da garantire al cliente finale, solitamente calcolati in base ad un tempo massimo di risposta ai reclami o alle rettifiche, e gli standard **generali** di qualità commerciale, ossia il complesso delle prestazioni rese dalla società, calcolate in base a soglie percentuali minime da rispettare (la percentuale di risposta a richieste di informazioni scritte entro 30 giorni solari).

**È necessario integrare le informazioni nel Portale Offerte**

A partire da tale monitoraggio, e dagli altri testi integrati<sup>25</sup>, ARERA ha elaborato (e diffuso), i seguenti indicatori, sintetizzati nella seguente tabella.

<sup>22</sup> Per un approfondimento si veda la Delibera/Provvedimento 105/06 "Approvazione del Codice di condotta commerciale per la vendita di energia elettrica ai clienti idonei finali e modifiche al Codice di condotta commerciale per la vendita di gas naturale ai clienti finali di cui alla deliberazione 22 luglio 2004, n. 126/04".

<sup>23</sup> Per un approfondimento si veda la Delibera 366/2018/R/com "Armonizzazione e semplificazione delle schede di confrontabilità per i clienti finali domestici del Codice di condotta commerciale".

<sup>24</sup> Il Testo Integrato della regolazione della Qualità dei servizi di Vendita di energia elettrica e di gas naturale (TIQV – Delibera 416/2016/R/com) impone a tutte le società di vendita di pubblicare sul proprio sito i livelli di qualità commerciale da rispettare, definendo gli indennizzi automatici previsti in caso di mancato rispetto dei medesimi e i risultati relativi all'anno precedente, e imponendo la pubblicazione poi dei risultati ottenuti in ciascun ambito. Inoltre, il Testo Integrato in materia di misure propedeutiche per la conferma del contratto di fornitura di energia elettrica e/o di gas naturale e procedura Ripristinatoria Volontaria (TIRV - 413/2016/R/com), in caso di contratti contestati, garantisce al cliente finale – per quanto possibile ed alle condizioni ivi previste – il ripristino del contratto di fornitura con il venditore precedente. Nel 2017 è invece entrato in vigore il Testo Integrato di Fatturazione (TIF – Delibera 228/2017/R/com), che disciplina le modalità e tempistiche di fatturazione del servizio di vendita al dettaglio di energia elettrica e gas naturale.

## MONITORAGGIO MERCATO RETAIL

Indicatore	Argomento
Indice di reclamosità	Rapporto tra reclami ricevuti e il numero di clienti serviti
Reclami e capacità di risposta	Rapporto tra i reclami cui si è data una risposta nel rispetto degli obblighi di cui al TIQV al totale dei reclami ricevuti
Argomento dei reclami	Classificazione per argomento i reclami ricevuti dai venditori dei reclami (mercato, fatturazione, contratti, prezzi e tariffe, altro)
Richieste di informazioni da parte dei clienti	Rapporto tra il numero di richieste di informazioni ricevute dai venditori e il numero di clienti serviti
Richieste scritte di informazioni e relative capacità di risposta	Rapporto tra le richieste di informazioni cui si è data una risposta nel rispetto degli obblighi di cui al TIQV al totale delle richieste di informazioni ricevute
Rettifiche di fatturazione	Rettifiche di fatturazione eseguite
Contratti conclusi	Contratti conclusi in luogo diverso dai locali commerciali del venditore o attraverso forme di comunicazione a distanza, ivi inclusi i nuovi contratti conclusi con clienti per i quali era già attiva una fornitura con il medesimo fornitore
Contratti contestati, procedure ripristinatorie e ripristini	Reclami ricevuti, reclami accolti, procedure ripristinatorie, ripristini
Tempi medi per l'emissione delle fatture di periodo	Tempi medi, minimi e massimi per l'emissione delle fatture di periodo
Fatture di periodo	Percentuale di fatture emesse (nei termini, con un ritardo fino a 10 giorni, con un ritardo tra 11 e 45 giorni, con un ritardo superiore a 45 giorni)
Tempi di messa a disposizione dei dati di misura per cessazione fornitura	Percentuale dei dati di misura messi a disposizione (nei termini, con un ritardo fino a 30 giorni, con un ritardo tra 31 e 90 giorni, con un ritardo superiore a 90 giorni)
Tempi medi per la messa a disposizione delle misure	Tempi medi, minimi e massimi per la messa a disposizione da parte delle imprese distributrici dei dati di misura in occasione della cessazione della fornitura
Incidenza ritardi nella messa a disposizione dei dati di misura per cessazione fornitura	Incidenza dei ritardi rispetto al totale dei dati di misura messi a disposizione suddivisa per tipo di dato di misura (effettivi, stimati dall'impresa distributtrice o autoletture del cliente validate dall'impresa distributtrice)
Mancato rispetto dello Standard generale semestrale per la quantificazione dei consumi stimati - settore elettrico	Rispetto dello standard generale semestrale per la quantificazione dei consumi

Fonte: elaborazioni Laboratorio REF Ricerche

Integrare tali informazioni direttamente nel Portale Offerte, elaborando un indicatore sintetico potrebbe rendere maggiormente consapevoli i consumatori dello *standing* di ciascun venditore, aumentando il valore dell'informazione fornita dal Portale rispetto ad altri comparatori commerciali. Questa opzione potrebbe rappresentare una iniziativa di *sunshine regulation* in grado scoraggiare comportamenti opportunistici, che spesso finiscono per alimentare il contenzioso, gettando discredito sul mercato libero stesso.

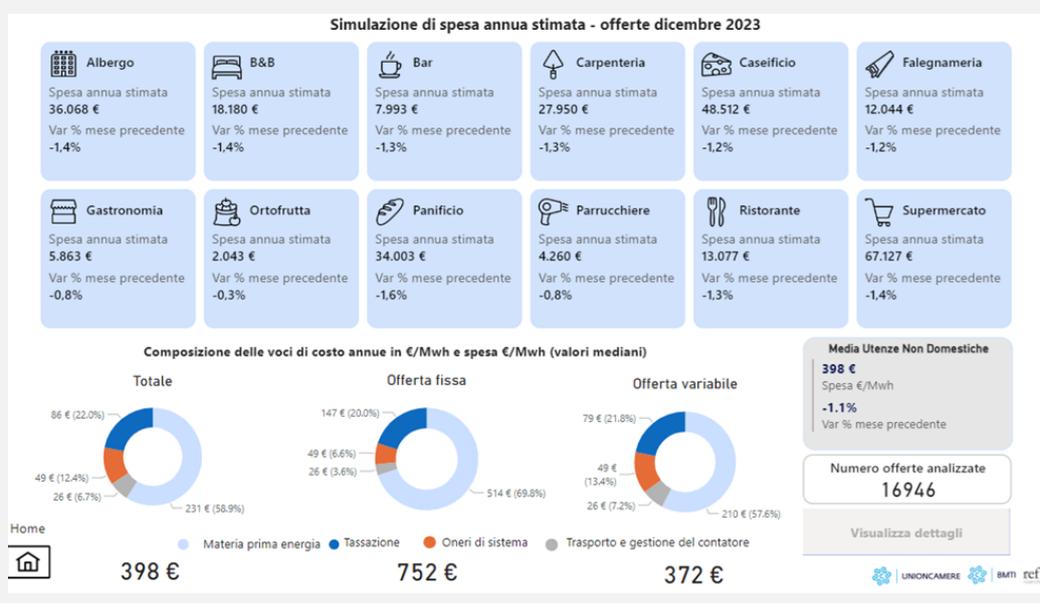
### Le dashboard interattive di Borsa Merci Telematica Italiana

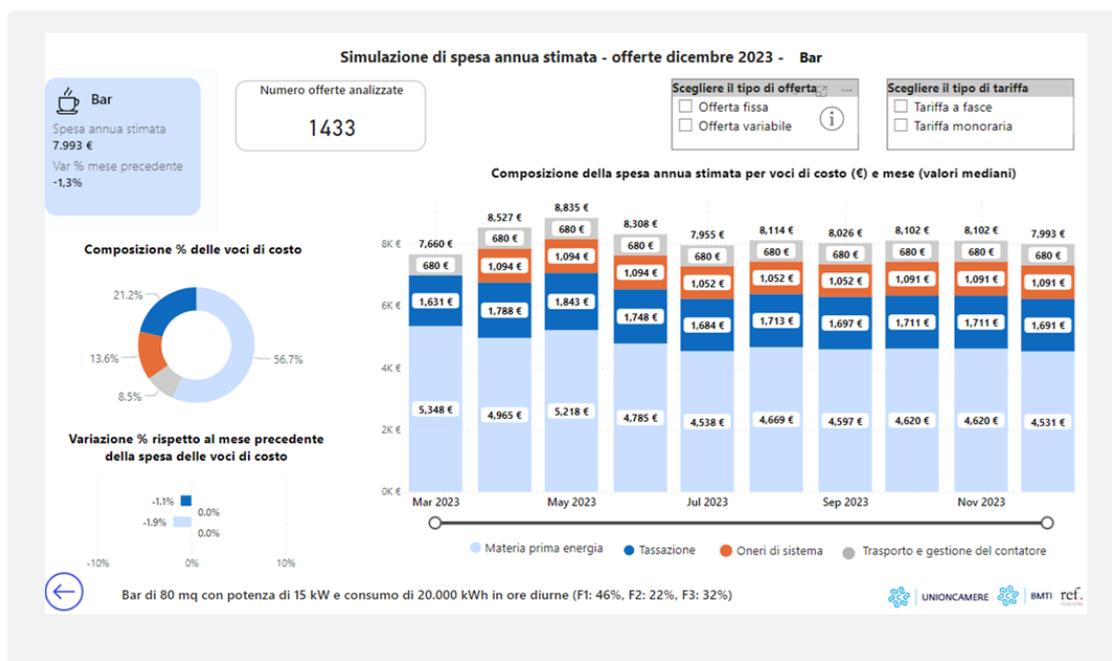
Borsa Merci Telematica Italiana (BMTI) in collaborazione con REF Ricerche, propone a cadenza mensile una elaborazione delle informazioni contenute nel Portale Offerte, in una dashboard disponibile online liberamente accessibile (<https://www.bmti.it/prezzi-tariffe-energia-elettrica/>).

L'iniziativa offre uno **strumento di libera consultazione** che si propone di fornire una lettura di insieme delle offerte presenti sul mercato libero, offrendo una indicazione dell'e-

voluzione nel tempo della spesa per determinati profili "tipo" di utenza, la variazione della spesa rispetto al mese precedente, la composizione della spesa (materia prima, oneri di sistema, trasporto e gestione del contatore, tassazione), distinguendo tra le diverse tipologie di offerta a prezzo fisso/variabile e/o monoraria/multioraria.

Attraverso la dashboard è **possibile ottenere una stima della spesa annua per le bollette dell'energia elettrica**, sia per le utenze domestiche che non domestiche. La visualizzazione rappresenta la spesa e il suo andamento mensile, unitamente alla variazione media rispetto al mese precedente, per differenti profili "tipo" di utenza domestica e non. La potenzialità dello strumento risiede nella capacità di fornire una *overview* di mercato.





La delibera 250/2023/R/com limiterà i passaggi ad altri fornitori

Infine, a proposito di concorrenza si segnala un provvedimento che sembra rappresentare **un passo indietro**. La delibera ARERA<sup>25</sup> che dal 1° gennaio 2024 ha introdotto la possibilità per i fornitori di applicare penali in caso di recesso anticipato dai contratti stipulati anche con i clienti domestici. Sebbene tale novità riguardi solo le offerte a prezzo fisso e indeterminati ma con prezzo fisso per un certo periodo di tempo, e il costo di recesso debba essere indicato in maniera chiara e proporzionale ai costi effettivamente sostenuti dall'azienda, ciò potrebbe **limitare il passaggio degli utenti ad altri fornitori**, limitando di conseguenza la competizione tra essi. Peraltro, è corretto ricordare che l'ammontare richiesto ai clienti ha l'obiettivo di fungere da ristoro della perdita subita dal venditore a causa dello scioglimento anticipato del contratto, che altrimenti sarebbe giunto fino alla scadenza naturale.

## CONCLUSIONI

Negli ultimi mesi del 2023, si è assistito a un aumento delle richieste volte a prorogare il regime di maggior tutela per le forniture di energia elettrica alle famiglie non vulnerabili, la cui fine è attualmente indicata a luglio 2024.

Nonostante il mercato libero offra effettivamente opzioni vantaggiose, spesso **gli utenti hanno difficoltà a individuarle**. I punti cardine che caratterizzeranno questo passaggio al mercato libero sembrano quindi essere la **capacità degli utenti di scegliere le offerte e lo stimolo della concorrenza sul mercato libero**, affinché i venditori siano spinti a fare proposte sempre più vantaggiose.

<sup>25</sup> Si veda per un approfondimento la Delibera ARERA 250/2023/R/com "Disposizioni in materia di oneri di recesso anticipato dai contratti di energia elettrica e di rinnovo delle condizioni economiche nei contratti di energia elettrica e gas naturale e integrazioni alla deliberazione dell'Autorità 100/2023/R/com" che, a sua volta, ha recepito le indicazioni del d. lgs. dell'8 novembre 2021, n. 210, di attuazione della Direttiva UE 2019/944.

---

Tra le questioni sollevate da chi sostiene il rinvio del passaggio al mercato libero c'è l'idea che i consumatori non sono sufficientemente maturi. La liberalizzazione interessa tuttavia già oggi una porzione di utenze domestiche rilevante: **il 72% dei clienti domestici si trova infatti già sul libero mercato.**

Il STG è un tentativo di fornire una protezione al consumatore, poiché ha dimostrato di offrire prezzi competitivi rispetto alle offerte disponibili sul mercato libero, pur non rappresentando una garanzia di minore spesa rispetto ad esso per la struttura di prezzo variabile che lo caratterizza.

**Il STG non è però scevro da criticità:** ad oggi non sono state identificate delle azioni volte a sfruttare il prossimo triennio per rendere maggiormente consapevoli delle diverse opzioni sul mercato, dei rischi e delle opportunità. È importante quindi che durante il periodo di vigenza del STG venga implementata una campagna di informazione e comunicazione nazionale, volta ad aumentare la consapevolezza degli utenti sul funzionamento dei mercati energetici.

Sarebbe inoltre auspicabile che ARERA attivasse un monitoraggio puntuale nei passaggi intragruppo con una verifica delle modalità di passaggio: all'aumentare delle tempistiche richieste per il STG, aumentano anche i rischi che alcuni utenti possano scegliere un nuovo fornitore prima di approdare a STG.

Si fanno spazio alcune considerazioni: anzitutto, il mercato libero presenta una **variabilità elevata**, e sono effettivamente presenti sul mercato offerte migliorative rispetto alla maggior tutela. Inoltre, secondo la Commissione Europea<sup>26</sup>, la fine del regime tutelato **potrebbe favorire prezzi meno elevati**, con conseguenti risparmi di spesa per gli utenti. Ciò accadrebbe a causa del fatto che il basso *mark-up* applicato (ossia il margine applicato sul costo dell'energia) in regime tutelato può scoraggiare la partecipazione degli operatori al mercato libero, ostacolando dunque l'apertura.

La seconda conclusione che è possibile trarre è che il STG rappresenta una **modalità concreta di proteggere gli utenti dagli aumenti di prezzo**. In particolare, le offerte a prezzo fisso risultano al momento svantaggiose rispetto al STG, probabilmente a causa del timore dei fornitori che possano verificarsi nuovi *spike* di prezzo sui mercati all'ingrosso. È certo tuttavia che un'altra, improvvisa, crescita dei prezzi della materia prima renderebbe più convenienti le offerte a prezzo fisso precedentemente stipulate, a scapito del STG e dei contratti a prezzo variabile (così come peraltro si è verificato durante la crisi dei prezzi, rendendo la maggior tutela molto più costosa dei contratti a prezzo fisso precedentemente siglati sul mercato libero).

Le opportunità non mancano tuttavia tra le offerte a prezzo variabile, la cui spesa annua è allineata al STG. Gli utenti, per ottenere dei risparmi annui, devono quindi **migliorare la propria capacità di orientarsi tra le offerte**. In questo contesto il paper propone una serie di interventi volti a incrementare la capacità dei consumatori di cogliere le opportunità del mercato libero. Infatti, molte delle proposte presentate nel *paper* ruotano attorno ad esso, uno strumento ad oggi troppo debole e poco conosciuto nel promuovere il confronto tra le varie offerte del mercato libero: lo sviluppo di strumenti per la comparabilità delle offerte, la risoluzione dell'asimmetria informativa relativa alla scarsa frequenza di aggiornamento degli indici a termine e lo sviluppo dell'interoperabilità tra Portale Offerte e Portale Consumi sono alcune possibilità per migliorarne l'efficacia.

Il Portale Offerte dovrebbe inoltre offrire alcune informazioni utili al consumatore per meglio comprendere le logiche del mercato, come la differenza tra prezzi fissi e prezzi variabili, l'inquadramento

<sup>26</sup> Si veda pagina 3 per un approfondimento.

---

del *momentum* di mercato, la variabilità passata e quella attesa, rendendo disponibile la possibilità di una valutazione ex-post delle proprie scelte, cercando al contempo di non presentare un eccesso di informazioni che potrebbero confondere gli utenti. Sulla base dei dati a disposizione del Regolatore potrebbero poi essere creati indicatori in grado di fornire al consumatore informazioni circa le performance del fornitore dal punto di vista del servizio fornito, per dare la possibilità di valutare non solo in base ad aspetti meramente economici, ma anche di qualità del servizio.