



POSITION PAPER AIGET 2015

Energia 2015: clienti, concorrenza, regole

Lunedì 13 aprile 2015
Centro Congressi Palazzo delle Stelline
in Corso Magenta 61 a Milano



Energia 2015: clienti, concorrenza, regole

LO STATO DEI MERCATI WHOLESALE ENERGIA IN ITALIA

- Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME
- Prospettive mercato dei servizi di bilanciamento

LO STATO DEL MERCATO RETAIL ENERGIA IN ITALIA

- Codici delle reti di distribuzione e rapporto distribuzione/vendita
- Gli oneri in bolletta: impossibili da ridurre?
- DDL concorrenza e superamento della tutela

Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME

Cosa è successo nel 2014

- Nessuna transazione su MT-GAS
- Transazioni su MI-GAS solo in 4 giorni (0,1 TWh)
- Sul PSV scambiati 368 Twh
- Sulla PB-GAS scambiati 41,52 Twh
- Vari broker internazionali hanno registrato un numero sempre maggiore di transazioni al PSV

Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME

Possibili spiegazioni

- Le attuali condizioni dell'offerta sul mercato gas sono tali da non garantire una **liquidità** sufficiente
 - Per ora solo la garanzia di Snam Rete Gas controparte ha generato liquidità
- Il sistema di **garanzie** proposto dal GME è troppo oneroso
 - Le garanzie bilanciamento (e la PB-GAS) hanno invece finalmente trovato un punto di equilibrio soddisfacente

Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME

Cosa può fare il GME?

- Riferirsi a esperienze già vissute dai principali mercati europei alla ricerca di soluzioni efficienti
- Integrare garanzie (alleggerendole) con meccanismo di margining
- Introdurre market maker per favorire liquidità
- Migliorare la fruibilità delle piattaforme informatiche facilitando l'accesso ai mercati
 - Per esempio connessione alle piattaforme informatiche esistenti (Trayport)

Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME

Conseguenze negative

- Tariffa di «tutela» legata a TTF
 - Basis risk tra Paesi ed esposizione alla manipolazione di mercati fuori dal controllo delle Autorità italiane
- Si innesca un circolo vizioso che spinge a utilizzare la PB-GAS come piattaforma di approvvigionamento in quanto unico punto in cui c'è sufficiente liquidità
- Mancato sviluppo del mercato di bilanciamento sulle piattaforme M-GAS in conformità al Balancing Network Code
 - Con mercati senza liquidità gli operatori e il responsabile del bilanciamento non hanno un mercato su cui bilanciarsi

Prospettive mercato dei servizi di bilanciamento

Sbilanci Unità di consumo (UC) e produzione (UP)

- Occorre ripartire da criteri di mercato e regole certe
 - Superare prescrizioni interpretabili arbitrariamente riguardo alle previsioni: «definire i programmi di immissione [...] in conformità ai principi di diligenza, prudenza, perizia e previdenza» ([art. 14.6 All.A Del. AEEGSI 111/06](#))
- Occorre concludere processo di revisione organica della disciplina dispacciamento (cfr. [DCO AEEGSI 368/2013/R/eel](#))
 - Prezzi sbilanciamento su base nodale
 - Offerte virtuali per arbitraggi tra prezzi spot e di bilanciamento aperte a chi presti adeguate garanzie
- Maggiore pubblicità di prezzi e condizioni economiche per i servizi di bilanciamento

Prospettive mercato dei servizi di bilanciamento

Sbilanci Unità di consumo (UC) e produzione (UP)

- Necessaria piena responsabilizzazione UP non programmabili su oneri di sistema (sbilanci in primis)
- Sì a limitazione delle forme amministrate di ritiro dell'energia rinnovabile (ritiro dedicato, scambio sul posto)
- Sì ad affidamento di previsione e programmazione esclusivamente a operatori di mercato
 - Fermi i compiti del gestore di rete nel garantirne la sicurezza, la concorrenza è utile anche nell'attività di previsioni
 - Evitiamo logiche dirigistiche come l'affidamento di attività previsionali a Terna (cfr. [DCO 302/2014/R/eel](#))

Energia 2015: clienti, concorrenza, regole

LO STATO DEI MERCATI WHOLESALE ENERGIA IN ITALIA

- Mancato decollo dei mercati gas a pronti e termine GME
- Prospettive mercato dei servizi di bilanciamento

LO STATO DEL MERCATO RETAIL ENERGIA IN ITALIA

- Codici delle reti di distribuzione e rapporto distribuzione/vendita
- Gli oneri in bolletta: impossibili da ridurre?
- DDL concorrenza e superamento della tutela

Perché sono importanti

- Separazione e formalizzazione ruoli venditore - distributore indispensabile
 - Rendere efficace la concorrenza retail (cfr. infrazione UE direttive mercato)
 - Proteggere i venditori da rischi e costi finanziari cui non corrispondono responsabilità
 - Garantire livello di servizio omogeneo e corretto ai clienti
- Sistema Informativo Integrato deve diventare contenitore unico dei dati per tutti i processi elettrici e gas finalizzato a:
 - Ridurre gli oneri gestionali dovuti all'eterogeneità dei sistemi dei distributori
 - Realizzare unbundling funzionale

Codice di distribuzione elettrico (CADE)

L'iter fino a oggi

- Ottobre '07 - Previsione codice rete elettrica
[Delibera 268/07](#)
- Dicembre '13 - Riavvio lavori CADE
[Delibera 612/2013/R/eel](#)
- Febbraio '14 - istituzione GdL
[CADE AEEGSI/Associazioni](#)
[Determina 3/2014 - DMEG](#)
- Giugno '14 - Prima consultazione,
focus su garanzie e fatturazione
[DCO 263/2014/R/eel](#)
- Dicembre '14 - seconda consultazione,
focus su garanzie e fatturazione
[DCO 618/2014/R/eel](#)

Codice di distribuzione elettrico (CADE)

I temi già affrontati con proposte in consultazione

Garanzie richieste al venditore

Orientamenti DCO AEEGSI		Proposte AIGET
Garantire il sistema dal caso limite teorico in cui tutti gli operatori falliscano		Garantire il sistema nella misura data dalle reali probabilità di fallimento/inadempimento
Garanzie aumentate +50% (da 2 a 3 mesi)		Riduzione per operatori virtuosi
Garanzie comprensive della copertura degli oneri di sistema passanti per il venditore		Prestare garanzie per le sole componenti di competenza (no oneri passanti, no parafiscalità)

Codice di distribuzione elettrico (CADE)

I temi già affrontati con proposte in consultazione

Tempi di fatturazione sulla filiera

Orientamenti DCO AEEGSI		Proposte AIGET
Dati validati entro 5° g lavorativo M+1, leggera dilazione dei tempi di pagamento per i venditori (10/15 gg)		OK fatturazione solo su dati validati, necessaria maggiore dilazione dei tempi (20 gg) , no fatturazione per lotti
Differenziazione fatture per tipologia e introduzione indennizzi per fatturazione tardiva o su dati stimati da parte dei distributori		OK differenziazione per tipo, ma occorre maggiore standardizzazione dei formati. Indennizzi per disservizi insufficienti
No aggio per attività di esazione pro sistema da parte dei venditori		Riconoscere ai venditori un aggio (quota inesigibilità)

I prossimi passi fondamentali per AIGET (1/3)

- Migliorare informazioni e trasparenza per i grossisti/venditori in merito alle situazioni di **morosità**:
 - Registro dei clienti morosi (black list) possibilmente con integrazione nel Sistema Informativo Integrato
 - Blocco dello switch per morosità, sia da parte del venditore uscente sia da parte dell'entrante (switch con riserva)
 - I contatori «smart» devono consentire la possibilità di sviluppare offerte prepagate

I prossimi passi fondamentali per AIGET (2/3)

- Corresponsabilizzazione dei distributori nella disalimentazione dei clienti morosi:
 - Distributore responsabile per clienti non sospesi in tempi congrui
 - Il CADE regoli e renda più efficaci anche le disalimentazioni elettriche a monte del punto di consegna
 - Specularmente, in ambito Gas rivedere le disalimentazioni a monte già previste dal CRDG, congiuntamente alla modalità di determinazione della capacità settimanale di sospensione (CSS) e alle attività di monitoraggio delle relative performance

I prossimi passi fondamentali per AIGET (3/3)

- Forzare l'unbundling funzionale (anche tramite SII) e di brand, per aumentare la concorrenzialità dei mercati
- Rendere leggibili dal cliente tutte le informazioni potenzialmente utili disponibili nei contatori
 - Accesso dei clienti/fornitori al protocollo di comunicazione dei misuratori e a tutte le informazioni raccolte dai misuratori stessi
 - Servizi post-contatore sono servizi di mercato in concorrenza, che quindi non devono essere svolti dal distributore

Trasparenza sui clienti «non disalimentabili» (1/2)

- Non chiare le condizioni per dichiarare un cliente «non disalimentabile»
 - Esempio: nel gas le «attività di servizio pubblico» (ex TIVG) e nell'elettrico i clienti mai sospesi «in relazione alla funzione di pubblica utilità svolta»
 - Cosa si intende per «servizio pubblico»?
 - Per i clienti gas direttamente allacciati alla rete di trasporto, problema della messa in sicurezza dell'impianto e dell'accesso alla cabina REMI
- La definizione di «non disalimentabilità» di un cliente finale deve essere chiara e inequivocabile
 - A vantaggio degli stessi clienti finali

Trasparenza sui clienti «non disalimentabili» (2/2)

- «Non disalimentabilità» non nota al venditore al momento dell'offerta al cliente, né in fase di richiesta di switch
 - Il venditore non può quindi calibrare consapevolmente la propria offerta e le garanzie da richiedere al cliente
- L'«elenco dei clienti finali non disalimentabili» sia di chiara competenza del distributore
 - che ne garantisca verifica, aggiornamento e pubblicazione a beneficio di tutto il mercato (art.18.2 Allegato A alla [Delibera ARG/elt 4/08](#))

Gli oneri in bolletta: impossibili da ridurre?

Sì, è possibile

- Eliminando progetti di rete di dubbia utilità come l'interconnessione con il Montenegro
- Utilizzando i certificati bianchi per progetti reali di efficienza
 - Sussidi compatibili con la disciplina degli aiuti di Stato solo se determinanti per l'effettuazione dell'investimento
 - I «Grandi progetti» rispettano questo principio?
- Acquisendo in Terna solo la rete di RFI che conviene al sistema
 - E per il suo valore residuo netto
- Mantenendo solo le attività del GSE che davvero non possono essere affidate al mercato

Le distorsioni della tutela

- **Deresponsabilizza il cliente** e quindi ne ritarda la capacità di scegliere sul mercato
- Dà un **segnale di prezzo distorto** e non replicabile dagli operatori di mercato:
 - Acquirente Unico sceglie il mix fisso/variabile senza una strategia nota e scaricandone a valle i rischi
 - Esiti delle aste non pubblici e condizioni di fornitura note solo ex post
 - Gli operatori di mercato al contrario stabiliscono di norma ex ante con il cliente la strategia d'acquisto, che possono variare solo dandone preavviso (di almeno tre mesi per le basse tensioni)
- Corrispettivo di commercializzazione (tra 30 e 75 €/anno) non copre i costi di acquisizione e gestione per i nuovi entranti

DDL concorrenza e superamento della tutela

Aumentare la consapevolezza dei clienti

- Urgente il brand unbundling:



- Semplificazione di tariffe e bollette
 - a ogni aggiornamento tariffario trimestrale sono pubblicate:
 - 15 tabelle delle condizioni di vendita dell'energia elettrica e del gas
 - 13 tabelle delle componenti a copertura degli oneri generali
- Ulteriore responsabilizzazione dei distributori su misure

DDL concorrenza e superamento della tutela

Il mercato libero è più caro?

Mercato libero dell'energia elettrica

Fornitore	Spesa annua	Variazione	Servizi aggiuntivi
E.On Energia	476,29	- 5,76%	
Trenta	477,07	- 5,41%	
E.On Energia	477,92	- 5,44%	
Servizio di maggior tutela	505,41	0,00%	
E.On Energia	571,39	13,04%	Assicurazione
Enel Energia	579,15	14,58%	Raccolta punti + energia verde
Enel Energia	587,67	16,28%	Raccolta punti + energia verde Il venditore la consiglia per consumi oltre il 68% in F2/3

Quota liberamente
definibile dal
venditore: 40,8%

Fonte: Trova offerte AEEGSI al 06/03/2015

Cliente domestico residente a Milano
consumo annuo 2.700 kWh equamente ripartiti
potenza impegnata 3 kW

DDL concorrenza e superamento della tutela

Il mercato libero è più caro?

Mercato libero del gas naturale

Fornitore	Spesa annua	Variazione	Servizi aggiuntivi
E.On Energia	992,77	- 11,73%	
Enel Energia	1.002,4	- 10,87%	
Green Network Luce e Gas	1.013,4	- 9,90%	
Servizio di tutela	1.124,7	0,00%	
Eni	1.167,71	3,82%	Fisso 24 mesi
Gas Natural Vendita	1.167,71	3,82%	Fisso 24 mesi
Enel Energia	1.211,98	7,76%	Assicurazione + raccolta punti

Quota liberamente
definibile dal
venditore: 40,2%

Fonte: Trova offerte AEEGSI al 06/03/2015

Cliente domestico a Milano
consumo annuo 1.400 mc

