

Post-tutela, il dilemma dell' "approdo sicuro"

Il convegno NE: come superare l'avversione al mercato garantendo il cliente. Benamati (PD): "Vogliamo 'ripulire' oneri". Adiconsum: "Serve Fondo sociale". Federconsumatori: "Più poteri alle associazioni"

Come superare l'avversione al mercato che sembra caratterizzare il retail italiano dell'energia garantendo al contempo il consumatore.

E' stato un po' questo il tema al centro del convegno organizzato da Nomisma Energia per presentare lo studio "Mercato elettrico e del gas: fine della tutela e benefici delle liberalizzazioni". Analisi dalla quale emerge proprio come nel nostro Paese la transizione verso il libero appaia più difficile a causa anche della "minore diffusione della cultura del mercato".

Una posizione condivisa da diversi rappresentanti degli operatori presenti al dibattito. "Finora si è fatto passare il messaggio che non scegliere è la scelta migliore", ha sottolineato Alessandro Zunino di Edison Energia, riferendosi all'inerzia dei clienti che si trovano in maggior tutela.

"Se voglio che il consumatore divenga 'homo economicus' lo devo trattare come tale - ha incalzato Michele Governatori di Aiget - se invece si stabilisce che chi non sceglie avrà comunque un punto d'approdo economico sicuro, chi mai sceglierà?".

Il tema si ricollega a quello della definizione delle modalità di superamento della tutela e alla contemporanea sussistenza di un servizio universale (che Carlo De Masi di Adiconsum suggerisce di assegnare "all'Acquirente Unico, cambiandogli nome"). E in questo contesto il nodo aste sale alla ribalta.

Nicola Lanzetta di Enel ha individuato almeno tre ragioni "per cui ci spaventano attività di compravendita massive di clienti": una riguarda il mancato rispetto della volontà del cliente, un altro il rischio di peggiorare la qualità media dello stesso all'interno dei portafogli delle società e infine la prospettiva di "passare da un unico grande monopolio a tanti piccoli monopoli" tradendo lo spirito insito nella Legge concorrenza.

Contro il "modello coercitivo" a suo avviso rappresentato dalle aste si è schierato anche Giordano Colarullo di Utilitalia. Su questo punto Angelica Orlando di Sorgenia ha però esortato a "non dire solo dei no ma a fare proposte costruttive". Mentre Governatori ha sottolineato che le aste possono sì comportare delle complessità ma tali "emigrazioni massive mi aspetto possano esse gestite grazie al SII".

Dal canto proprio, Alessio Borriello dell'AU ha spiegato che "sul fronte degli switching massivi per noi la preoccupazione è abbastanza bassa", rimarcando peraltro come "lo switch in un giorno tecnicamente già si possa fare". Sebbene per metterlo in atto sia necessario attendere "altri assetti che procedono più lentamente".

Proprio la paura del consumatore di andare incontro a problemi in caso di cambio fornitore è uno dei freni alla mobilità verso il libero. Mentre il prezzo non sembra così determinante. "Sono gli stessi clienti a dircelo - afferma Zunino (Edison) - e lo dimostra anche lo scarso successo della Tutela simile, malgrado gli sconti fino a oltre 100 euro".

Su questo punto Governatori pone il problema della mancanza di vincoli in capo al cliente per quanto riguarda la durata del contratto. Circostanza che impedisce agli operatori di fare offerte a prezzo fisso realmente competitive (e convenienti per i clienti), "salvo decidere di non coprirsi" sul rischio.

Se la componente prezzo dell'energia incide poco sulle scelte dei consumatori è però anche colpa del preponderante peso degli oneri di sistema. Su questo punto, Gianluca Benamati (X commissione Camera e responsabile energia PD) ha ribadito che l'idea di ridurre e "ripulire" tale voce resta "un tema centrale".

Posizione sostanzialmente condivisa anche da Ignazio Abrignani (sempre della X commissione, in quota Sc-Ala) e da Gianni Giroto (senatore M5S in X commissione), secondo cui il problema va affrontato "sulla base del principio Ue del 'chi inquina paga', con una carbon tax o riformando l'Ets, in modo da trasferire gli incentivi ai fossili verso le Fer e l'efficienza".

Giroto ha poi aggiunto che "il tema dell'asimmetria informativa tra venditori e clienti retail difficilmente potrà essere superato".

Su questo campo intervengono le associazioni dei consumatori. Un primo punto importante (sottolineato in realtà anche dagli operatori presenti, Enel in primis) è quello dell'affidabilità e serietà dei venditori. Alessandro Petrucci di Federconsumatori ha sottolineato che "Il Tavolo di lavoro per la creazione dell'Albo è

già partito". Ma ovviamente tale misura non basta. E tra le altre cose Petruzzi propone di "riformare le associazioni dei consumatori, affidando loro più poteri e più controlli".

De Masi ha posto tra gli altri il tema della leggibilità e trasparenza della bolletta (anch'esso ribadito dagli operatori). Riguardo invece al problema dei clienti vulnerabili, il presidente Adiconsum ha lanciato la proposta di creare "un Fondo sociale attraverso una quota di solidarietà in bolletta di un euro che potrebbe coprire anche interventi nel settore strategico delle rinnovabili".

Carlo Maciocco - QE, 17-10-17 6

Fine tutela, le incognite del luglio 2019

Il dibattito al convegno di Nomisma Energia

È stato presentato ieri a Roma da Davide Tabarelli, presidente di Nomisma Energia lo studio “Mercato elettrico e del gas: fine della tutela e benefici delle liberalizzazioni”. A commentare i risultati Gianluca Benamati, responsabile energia del Pd, Ignazio Abrignani (Ala), entrambi in commissione Attività Produttive alla Camera, Gianni Girotto (M5S) della commissione Industria del Senato, Alessio Borriello di AU e rappresentanti di Enel, Edison, Sogenergia, Aiget, Utilitalia e consumatori.

La futura attuazione della fine del mercato tutelato dell'energia, risancita e rimandata dalla Legge sulla Concorrenza approvata quest'estate, è stata una scommessa, ha detto Benamati: “l'impegno di tutti deve andare nel creare condizioni di mercato che rispondano ai dubbi dei consumatori”. Il primo dubbio è quello di non trovare un vantaggio economico. Da questo punto di vista secondo il responsabile del Pd bisogna lavorare sul valore complessivo delle forniture del mercato elettrico e del gas: “stiamo parlando della realizzazione di un mercato che incide sul prezzo finale solo per una quota, perché da questo punto di vista ci sono oneri fiscali e parafiscali”. La politica dovrebbe cominciare a mettere in discussione gli oneri: “traendo vantaggio dalla riduzione degli oneri generali a partire dall'A3 anche a vantaggio dei consumatori è un tema centrale: il lavoro va fatto sul mercato per il prezzo dell'energia ma anche in futuro per ridurre gli oneri generali”.

La posizione del M5S, ha detto poi Girotto, “la conoscete: ci siamo opposti alla fine del mercato tutelato per diverse ragioni, non ultima che non ha offerto vantaggio di prezzo”. E ha ricordato: “In decima commissione abbiamo iniziato un'indagine dei prezzi che non è mai terminata”. Girotto sostiene comunque che il prezzo non è tutto: “La sostenibilità dei temi ambientali, quindi la provenienza dell'energia diventa sempre più importante. Secondo noi c'è la necessità di tracciare bene la provenienza dell'energia in modo tale che il consumatore possa essere garantito che se vuole indirizzare i propri investimenti nel mondo verde siano tali”. Il tema delle asimmetrie informative invece non si può risolvere: “il fatto di pretendere un consumatore consapevole è difficile, parlarsi da pari a pari con i fornitori è difficile”. Una via d'uscita “sarà quella di rafforzare il bonus elettrico e gas”.

Per il dopo tutela, ha poi ricordato Abrignani, è stata avanzata l'ipotesi delle aste: “Come sapete in Commissione abbiamo lavorato sul discorso delle aste per evitare le storture che potrebbero esserci. È evidente che c'è una difficoltà col cambio dell'operatore”. Il tema della convenienza per spingere gli utenti a spostarsi è un nodo irrisolto. Dal ddl Concorrenza “dopo aver svolto numerosissime audizioni da parte di vari soggetti, dai consumatori all'autorità, non posso negarvi che, in maniera che abbastanza suggestiva, sono venute fuori moltissime indicazioni. Anche che la maggior tutela non volesse dire per forza risparmio. È un discorso che capiremo solo vivendo”. Per ora “è evidente che l'aspetto informativo è quello che conta”. In questo i contatori di nuova generazione saranno un importante strumento, accanto a cui continuerà a esistere quello del telemarketing: “In commissione stiamo lavorando su chiamate e call center”. La vera sfida però “sarà la riforma delle bollette e si è parlato di riforma dell'Autorità”.

Il prezzo si giocherà poi sui servizi aggiuntivi. Secondo Giordano Colarullo di Utilitalia i servizi acquisteranno un ruolo sempre maggiore: “è vero che bisogna confrontarsi sui prezzi ma la frontiera tech porta su un'altra dimensione e dà la possibilità di competere”. Nicola Lanzetta di Enel, responsabile mercato Italia di Enel, ha fatto sapere che “già 400 mila clienti utilizzano il paypal”, e molti altri sono i servizi che più in generale sbarcheranno sul mercato da parte di tutti gli operatori. Anche sui servizi, ha detto però il presidente di Adiconsum, Carlo De Masi, non tutto è chiaro: “rischiano di far pagare al consumatore più di quello che potrebbero risparmiare”. I servizi, ha concluso “se un consumatore li vuole li chiede”. In tema di trasparenza, ha detto ancora De Masi, la bolletta dovrebbe far capire meglio come vengono utilizzati gli oneri: “Mi dispiace che non ci sia Bortoni (presidente dell'Autorità ndr) perché noi abbiamo fatto una richiesta ufficiale con Adiconsum, che il cittadino sappia a fine anno per ogni componente che cosa viene prelevato e che cosa viene erogato. A fine anno c'è una giacenza della bolletta enorme che da diversi anni viene prelevata e utilizzata come un bancomat per altri usi. Dobbiamo rendere la bolletta più leggibile”.

Comunicazione e trasparenza sono fondamentali, ha notato Michele Governatori di Aiget, che ha incentrato il suo intervento su questo, e ha ricordato: “Chiederemo una campagna istituzionale. Diamo un po' troppo per scontato che non funzioni, ma non è detto che sia così, e Aiget è pronta a dare il suo contributo”. Il problema però non riguarda solo il passaggio al mercato libero.

Secondo Alessandro Petrucci di Federconsumatori l'Autorità dovrebbe giocare un ruolo più forte. Il comitato tecnico che sta lavorando per un contratto standard e per la placet potrebbe portare alla nascita di cooperative di acquirenti e non è del tutto scontato che i consumatori da qui a un anno non riescano a spostarsi: “Lo zoccolo duro delle aste non è detto che ci sarà”.

In tema di aste, Nicola Lanzetta di Enel riferendosi al ddl Concorrenza si è espresso comunque contro l'ipotesi di spostamenti in blocco di clienti: “Che ci piaccia o meno oggi il cliente deve continuare a essere centrale. Francamente ci spaventano attività di compravendite massive per vari motivi. Il primo perché vuol dire trascurare del tutto la volontà del cliente, il secondo, si rischierebbe il deterioramento della qualità, non ultimo il fatto che è contro la legge stessa perché non sarebbe una liberalizzazione. Si passerebbe da un grande monopolio a piccoli monopoli”. Attualmente la situazione non è così negativa e per spingere la concorrenza bisognerebbe agevolare il confronto “servirebbero delle tabelle di confronto: ad esempio chi utilizza energia verde e chi no, sul prezzo e sulla qualità del servizio, ma anche sulla serietà degli operatori. Possiamo essere anche mille ma devono essere attori importanti. La sfida deve essere giocata in maniera corretta”.

Secondo Alessandro Zunino, di Edison Energia, finora la “non scelta” è stata comunicata come la scelta migliore e poco è stato fatto per la semplificazione: “Inserire complessità costa caro. Anche le offerte placet. Stiamo offrendo sul mercato libero una regolazione. Non c'è bisogno di offerte, ce ne sono troppe. Basta una offerta confrontabile” e ha invitato a non regolamentare troppo neanche il settore dei servizi.

Nel frattempo, ha ammesso Agelica Orlando, di Sorgenia, resta l'incertezza: “Luglio 2019 è lì. Quello che vedo è quello che non si deve fare: non si deve arrivare alle aste ma bisogna lavorare alla soluzione. No alle aste, ma mandare tutti sull'incumbent non è una scelta”.

Acquirente Unico registra il problema e si propone per un ruolo di tutela dei clienti svantaggiati: “Il primo luglio 2019 cosa succede? – ha chiesto Borriello - Con precisione non lo sa nessuno, aspettiamo gli atti successivi che devono essere emanati. Spero che lo sappia chi sta scrivendo all'Autorità e al ministero”. E ha ricordato quanto detto dal presidente di AU Peruzzi nello scorso Energy Summit del Sole24Ore: “l'operatore non vuole il cliente che prende il bonus sociale. Oggi c'è il mercato tutelato, il giorno in cui finirà andrà in salvaguardia? Dove pagherà di più, perché è già stabilito che la salvaguardia avrà un costo più alto per incentivare l'uscita? È come se dicessimo che con una mano ti do i soldi perché sei incapiente, con l'altra ti faccio pagare di più. Questo problema riguarderà 4 milioni di utenti. Questa realtà un tipo di gestione lo dovrà avere. Si potrebbe immaginare che ci sia un approvvigionamento dedicato per quelli che si trovano in una situazione di questo genere gestito da un soggetto come Acquirente Unico”. Il fatto che scada la Legislatura e l'Autorità per l'Energia, ha concluso, “non aiuta moltissimo”.