

## **SERVIZIO PREZZI**

Verbale del Tavolo tecnico sui prezzi dell'Energia del 26 marzo 2009

Ore 10:30

Sala Ottagonale, 1° Piano Via Meravigli 9/b

Servizio Prezzi CCIAA:

- Dott. Roberto Paone – Responsabile Servizio Prezzi e Segretario Tavolo tecnico
- Dott.ssa Valentina Riscalzati – Stagista Servizio Prezzi
- Dott. Donato Berardi – consulente REF
- Dott. Samir Traini – consulente REF

PARTECIPANTI:

- Ing. Roberto Azzola – A2A
- Dott. Salabella – A2A
- Dott. Alberto Conte – Apimilano
- Dott. Gabriele Bertholet – Assoutility
- Dott. Marco Croci – Cenpi
- Ing. Alberto Sartori – CVA
- Dott. Lorenzo Sessa – Edison
- Dott. Mauro Canevari - Edison
- Dott. Massimo Porta – AMGA energie Legnano
- Dott.ssa Veronica Totti – Utilità SpA

Aprire il tavolo il Dott. Paone ringraziando i presenti per la collaborazione e dando la parola al Dott. Berardi che presenta la metodologia di indagine utilizzata nella rilevazione prezzi dell'energia e invita i partecipanti al tavolo a proporre miglioramenti per il futuro.

Il Dott. Marco Croci (Cenpi) apre il dibattito osservando che i profili divisi in Alta e Bassa Modulazione non corrispondono a quelli da loro riscontrati dal lato domanda, che si caratterizzano per una modulazione molto più accentuata: chiede quindi se sia possibile riadattare i profili sulla base delle esigenze da loro riscontrate. Donato Berardi (REF) risponde che in un'ottica di *work in progress* la metodologia può essere modificata, inserendo profili più modulati. Questo porterebbe però all'aumento del numero di profili e all'aggravio di informazioni che gli operatori sono chiamati a fornire.

Prosegue Croci e chiede chiarimento su cosa significhi la dicitura “prezzo indicizzato valorizzato al primo mese di fornitura”. Berardi spiega che il primo mese è quello di effettiva partenza del contratto (per es. nell’ultima rilevazione 1° gennaio 2009) e che la scelta di non valorizzare il prezzo sulla base dell’andamento dell’indice nei mesi precedenti segue la logica di non aggravare le imprese chiedendo loro di raccogliere formule e indicizzazioni passate. Croci sottolinea che loro però fissano in precedenza un valore indicizzato, nel caso di gennaio il valore viene già fissato a settembre-ottobre.

Sempre Croci dice di non trovarsi nella definizione di Peak come fascia F1 e Off-Peak come fascia F2 F3. Berardi risponde che si tratta di un corrispettivo medio e che le quote di fascia sono diverse da un operatore all’altro, allora si è deciso di fissare un range di ore Peak nell’intervallo 45% - 50% e nel 55% può esserci una diversa combinazione di F2 e F3, ogni operatore ha la propria.

Il Dott. Gabriele Bertholet (Assoutility) sottolinea la necessità di semplificare i profili dell’indagine in risposta al problema del consumatore nella scelta tra diverse fasce di consumo.

Il Dott. Alberto Conte (Apimilano), dopo una panoramica delle diverse dinamiche che caratterizzano il mercato in Bassa tensione e quello in Media tensione, propone di affinare la metodologia e di semplificarla soprattutto per i consumatori in Bassa tensione meno consapevoli e informati di quelli in Media tensione. Suggerisce inoltre che per offrire una indicazione dell’andamento nel corso del tempo del prezzo indicizzato di non considerare solo l’indice ITEC ma anche altri indici che possono avere time lag diversi e possono quindi mostrare andamenti diversi seppur riferiti allo stesso periodo (come è successo nella seconda metà del 2008), posto che non tutti gli operatori utilizzano l’indice ITEC nelle loro formule. Propone poi di inserire tra i profili un’ulteriore fascia oraria più estesa (6.00-22.00) e di mettere in evidenza come *benchmark* di prezzo il totale fattura al netto dell’Iva, perché diversamente il solo confronto del prezzo dell’energia potrebbe non essere rappresentativo. E’ necessario per Conte indicare separatamente il prezzo complessivo e le componenti di costo.

Il Dott. Lorenzo Sessa (Edison) osserva un eccesso di segmentazione nei profili di consumo. Loro hanno un approccio diverso per l’offerta individuale e per quella rivolta ai consorzi, suggerisce quindi di ridefinire i profili medi diminuendo il numero di classi di consumo. Sottolinea che, oltre al cliente che si avvale già della consulenza del consorzio, soprattutto il cliente individuale può trovare un valido riferimento nella rilevazione trimestrale pubblicata.

Sempre con riferimento alla definizione del valore finale da pubblicare, per il Dott. Conte (Apimilano) è importante dare un'informazione chiara, leggibile e sintetica: non tanto un valore tecnico, quanto un indicatore di prezzo facilmente leggibile dal destinatario (loro per es. usano come indicatore di prezzo medio il prezzo totale al netto IVA per KW/h). Piuttosto, in aggiunta si potrebbe valutare di mostrare diversi scenari di consumo e l'andamento di altri indici oltre all'ITEC. Donato Berardi (REF) propone di simulare a tavolino un prezzo all-inclusive e accanto ad esso uno scenario delle diverse componenti tecniche.

Il Dott. Roberto Azzola (A2A) dice che l'offerta deve stimare quanto si forma prima della componente energia, ma stimando l'onere per tutte le componenti non si può dare un'indicazione trasparente. Occorre semplificare e ridurre la segmentazione. Sarebbe anche opportuno, tenuto conto della domanda di mercato, introdurre un indicatore per i contratti di durata biennale e non solo a 12 mesi. Inoltre Azzola propone di aggiungere accanto alla tabella dei prezzi indicizzati anche una stima dell'andamento dell'indice.

Il Dott. Alberto Sartori (CVA), a proposito dell'individuazione di un prezzo sintetico, sottolinea che si debba tener conto delle tante componenti che esistono e che fornire un indicatore di prezzo medio totale al netto dell'IVA comporterebbe l'assunzione su variabili non gestibili dal venditore. Il Dott. Conte ribadisce che secondo lui la domanda non è in grado di valutare queste componenti, pertanto risulta più leggibile un valore sintetico accanto al quale inserire delle ipotesi (ad es. cosa cambia se un profilo passa da una fascia all'altra). Interviene il Dott. Canevari (Edison) secondo il quale bisogna scindere l'indicazione di un benchmark di mercato utile in modo immediato per chi intende sottoscrivere un contratto, dall'indicazione di un valore all inclusive e delle componenti della bolletta.

Il Dott. Porta (AMGA Legnano), dopo aver illustrato l'approccio al cliente adottato dalla Amga Legnano, si dimostra favorevole all'inserimento di un'indicazione di prezzo per i contratti a 24 mesi (per es. già presenti nella loro offerta) con riferimento al solo prezzo dell'energia come adottato dall'attuale metodologia, senza indicare le altre componenti della bolletta. Il Dott. Salabella (A2A) in merito alla segmentazione suggerisce di rilevare i tre prezzi per fascia oraria senza indicare la percentuale di modulazione. Il Dott. Croci interviene a sostegno sia della profilazione per fascia sia di quella per modulazione. Il Dott. Porta ricorda che dal 2011, su indicazione dell'Autorità, quasi tutti i clienti saranno trattati per fascia oraria.

Chiude il Dott. Berardi sintetizzando gli spunti emersi dal dibattito: dal lato prezzo c'è necessità di individuare un benchmark inteso come prezzo dell'energia, che renda possibile la scelta da parte dei consumatori quando confrontando le offerte commerciali così come la prassi di mercato attuale evidenzia, e possibilmente suddiviso per fasce orarie; dal lato costi si dovrà individuare un costo complessivo della bolletta che sia utile nel fase di budgeting dei consumatori.

Conclude il Dott. Paone sottolineando l'esigenza di migliorare l'indagine in termini di trasparenza indicando prezzo e costo, un valore per i contratti a 24 mesi e un confronto tra indici diversi, e, per la valorizzazione del mercato, effettuare un confronto tra prezzi del mercato libero, salvaguardia e tutelato.