Camera dei Deputati

X Commissione Attività Produttive, Commercio e Turismo

Indagine conoscitiva sulle prospettive di attuazione e di adeguamento della strategia energetica nazionale al Piano Nazionale Energia e Clima per il 2030

***GIANFILIPPO MANCINI* – AMMINISTRATORE DELEGATO SORGENIA**

ROMA – 3 LUGLIO 2019

sorgenia
YOUR NEXT ENERGY

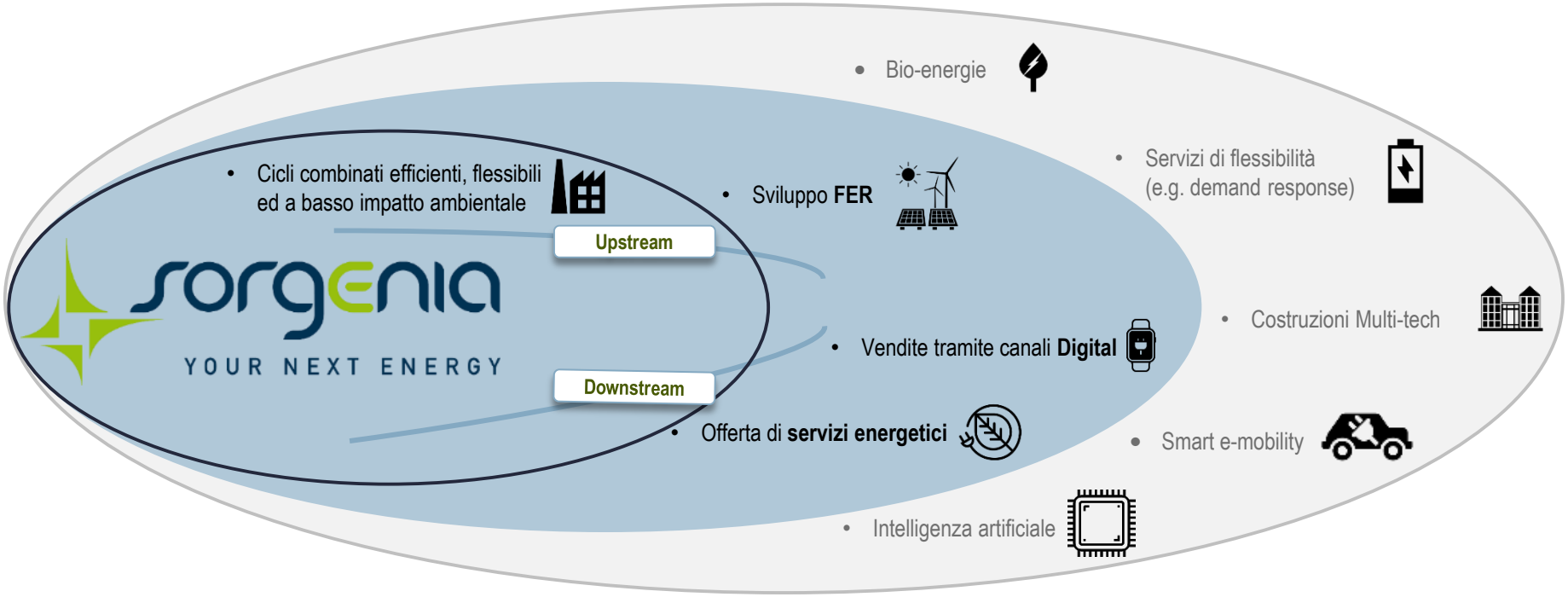
Agenda

Il Gruppo Sorgenia

Transizione energetica: rinnovabili e gas

Transizione energetica: ruolo e opportunità per i consumatori

Il Gruppo Sorgenia



Ieri | **Oggi** | **Domani**

- Sorgenia opera nei segmenti non regolati del mercato energetico, con **presenza integrata** nella generazione elettrica, nel trading e nella vendita di elettricità e gas
- **Parco CCGT flessibile** ed **efficiente,** tra i più recenti in Europa, strategico per la sicurezza del sistema elettrico (**4,4 GW** di **capacità installata**[1])
- **Rilevante track record** di **sviluppo** e **costruzione** di **impianti rinnovabili** in **Italia (oltre 300 MW)**
- Presente nel mercato dei clienti finali con **offerte interamente digitali e innovative,** per le famiglie e le PMI

Fondata nel 1999 Sorgenia è la prima digital energy company italiana nel mercato libero dell'energia

[1]*Include al 50% pro rata gli impianti di Tirreno Power*

Il contesto di riferimento

Digitalizzazione ed innovazione cruciali nell'evoluzione del sistema energetico

Agenda

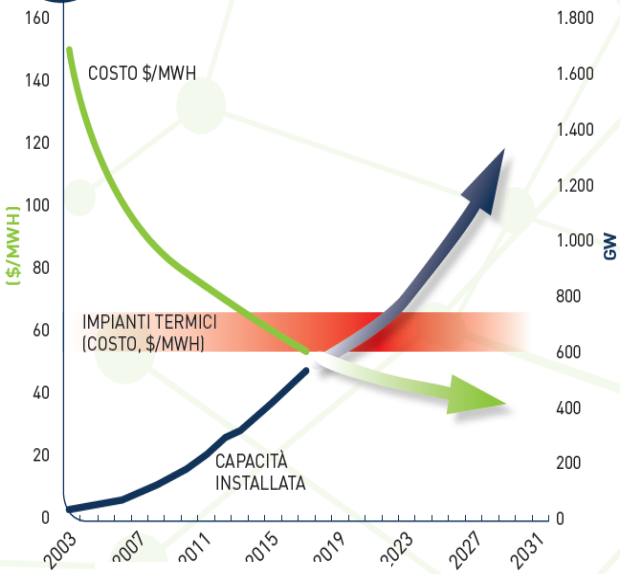
Il Gruppo Sorgenia

Transizione energetica: rinnovabili e gas

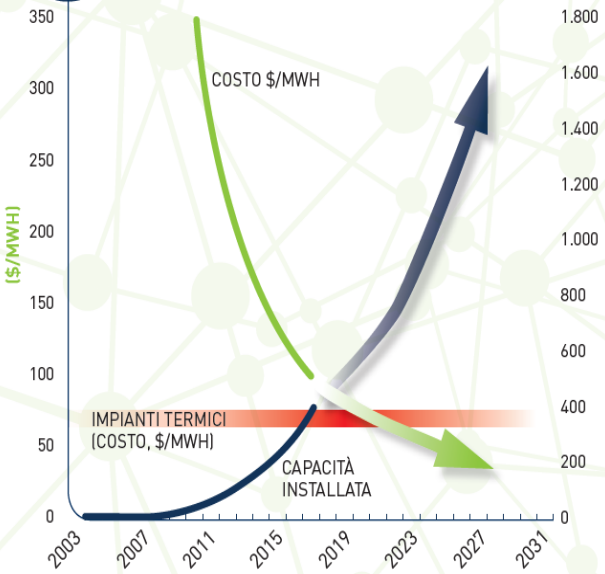
Transizione energetica: ruolo e opportunità per i consumatori

L’evoluzione «esponenziale» nel settore dell’energia

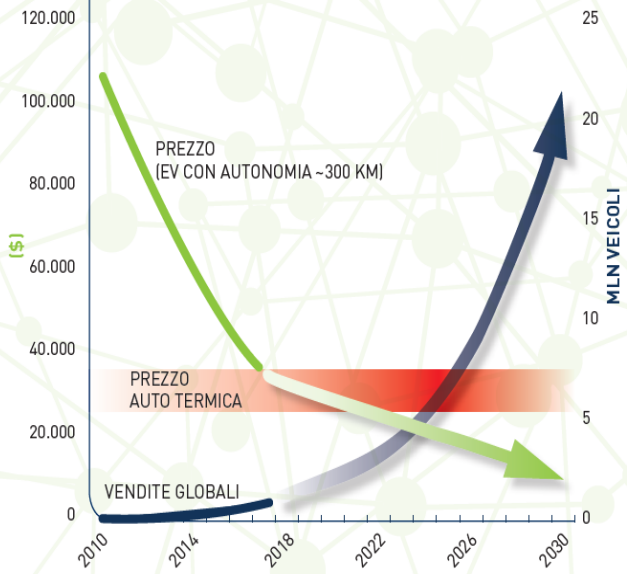
EOLICO



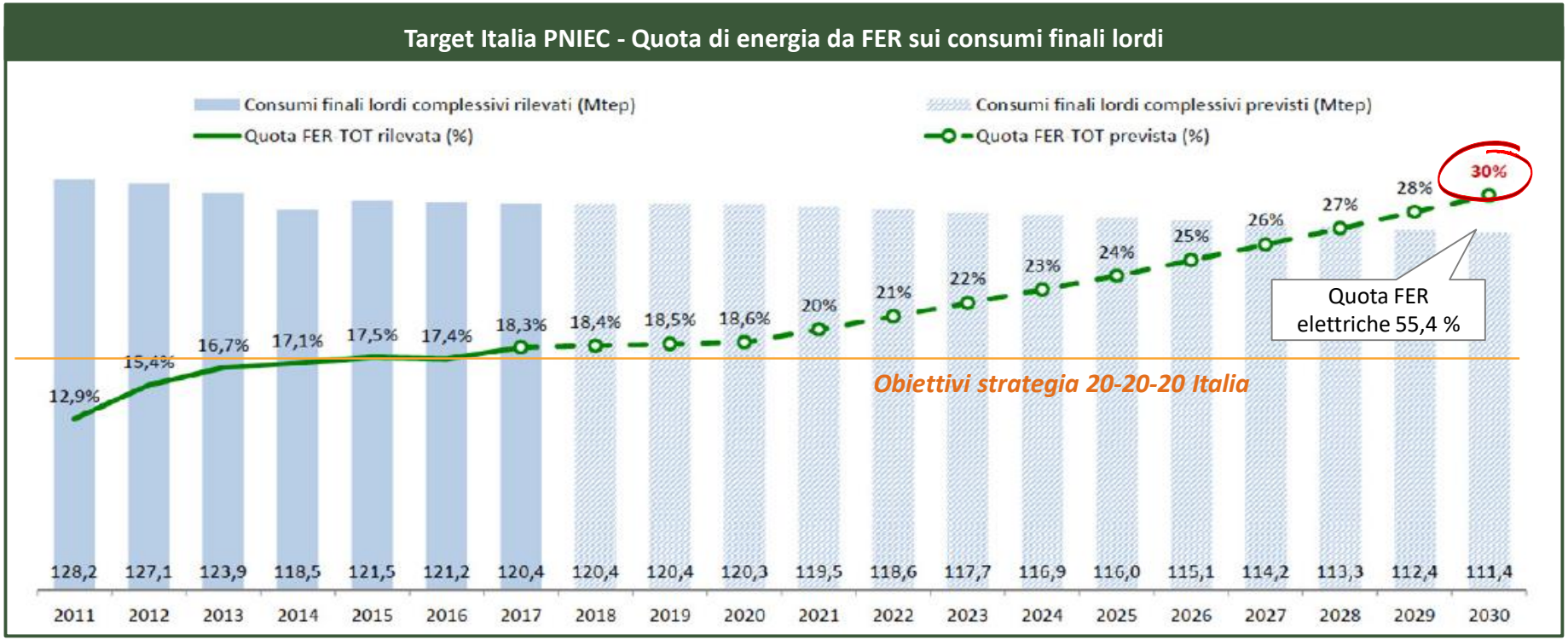
FOTOVOLTAICO



AUTO ELETTRICHE



PNIEC: target FER



Per realizzare gli obiettivi indicati nel PNIEC è necessario:

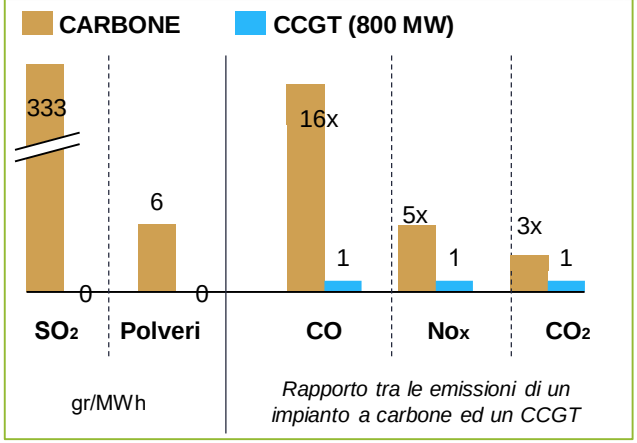
- *Semplificare i procedimenti autorizzativi e garantire una maggiore certezza sui tempi di conclusione degli stessi*
- *Favorire strumenti di mercato - PPA con ampia flessibilità contrattuale -*
- *Supportare un maggior coordinamento fra competenze centrali e territoriali nell'individuare e nel realizzare gli obiettivi*

Sorgenia: investimenti in fonti rinnovabili

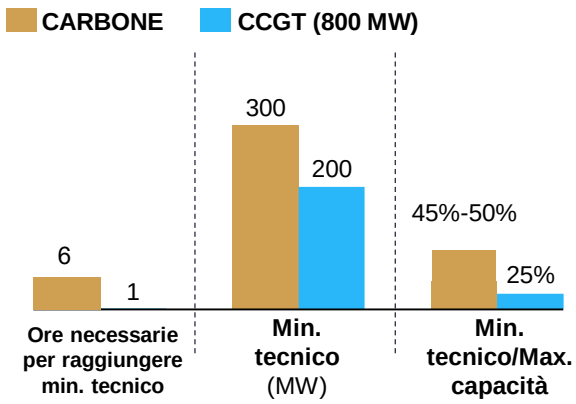
Sorgenia ha avviato un piano di crescita organica con l'obiettivo di realizzare ~500 MW di impianti di produzione da fonti rinnovabili con un investimento complessivo di ~500 EUR Mln

Phase-out del carbone effetto della dinamica di mercato

IMPATTO AMBIENTALE



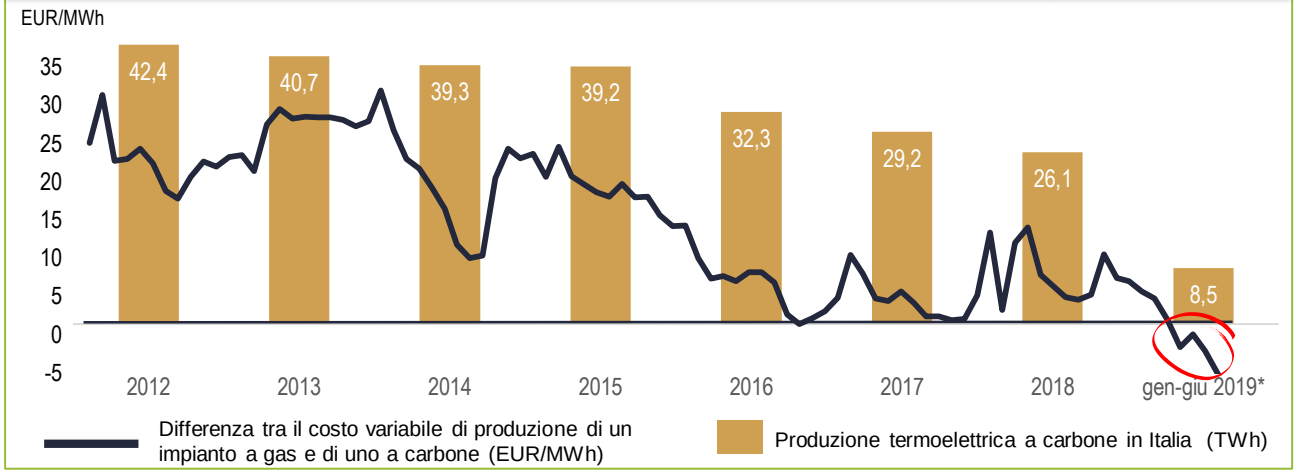
«RIGIDITÀ»



«PHASE OUT» CARBONE

Prevista l'uscita di ~8 GW al 2025

DIFFERENZA TRA IL COSTO VARIABILE DI PRODUZIONE DI UN IMPIANTO A GAS E DI UNO A CARBONE E VOLUMI DI PRODUZIONE A CARBONE



Lo spiazzamento del carbone da parte dei CCGT sta già avvenendo per ragioni di costo

Nota: elaborazioni Sorgenia su dati pubblici

Obiettivi e scenari PNIEC

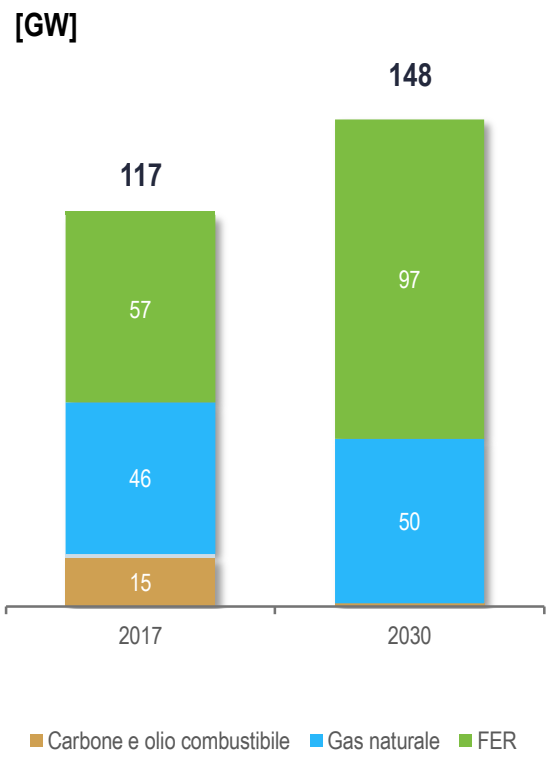
OBIETTIVI EUROPA AL 2030

-40%	32% FER	- 32,5%
gas serra vs 1990	Consumi finali	Efficienza energetica

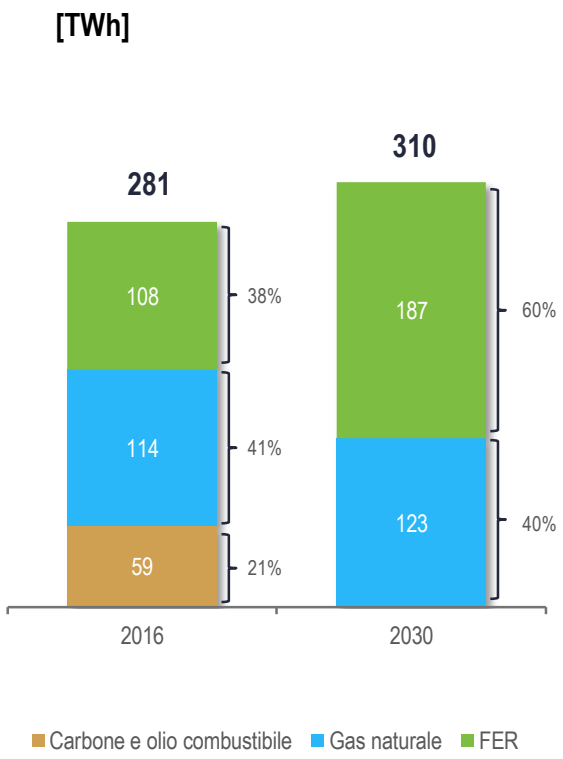
OBIETTIVI ITALIA AL 2030

Nessun obiettivo nazionale stabilito su gas serra vs 1990	30% FER Consumi finali 55,4% nei consumi elettrici	- 43% Efficienza energetica

CAPACITA' INSTALLATA



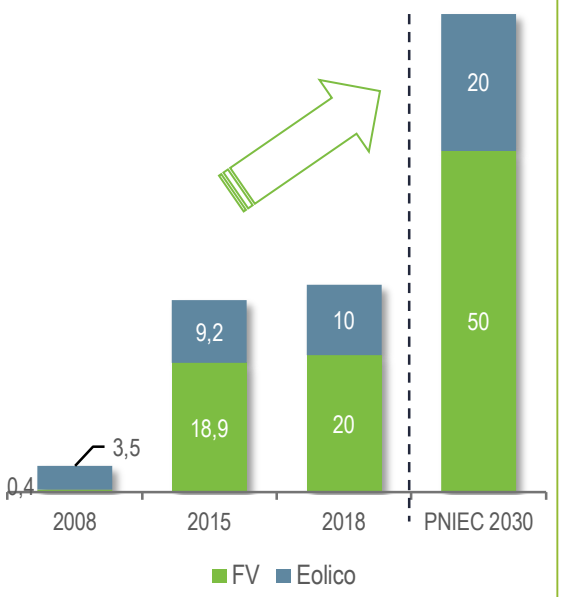
PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA



- *Sorgenia condivide i target PNIEC da perseguirsi attraverso meccanismi che non alterino dinamiche procompetitive e concorrenziali del mercato*
- *Il ruolo del gas resta importante per favorire l'elettrificazione e la decarbonizzazione dei consumi*

Il ruolo dei CCGT nella transizione energetica

CRESCITA CAPACITA' INSTALLATA EOLICA E FOTOVOLTAICA (GW)



NUOVE NECESSITA' DEL SISTEMA ELETTRICO

- ✓ Crescente bisogno di capacità flessibile
- ✓ Crescente rampa di carico da coprire nelle ore serali per contrazione produzione fotovoltaica
- ✓ Distribuzione non omogenea di impianti FER sul territorio
- ✓ Limitati margini di riserva a copertura del picco di carico

La crescita delle rinnovabili non programmabili e la chiusura del parco termoelettrico più inquinante rendono indispensabile il contributo dei CCGT per poter dispacciare in sicurezza sulla rete elettrica tutta la nuova energia rinnovabile

Fonte: Elaborazione Sorgenia di dati Terna (annual reports "Dati Statistici sull'Energia Elettrica in Italia" dal 2010 al 2016) per i dati storici, presentazione della "Strategia Energetica Nazionale (SEN)" – Ministero dello Sviluppo Economico (Novembre 2017) per i dati prospettici

Gli impianti del gruppo Sorgenia in Italia

Impianti SORGENIA	Tecnologia	Data operatività commerciale	Capacità installata 100% (MW)
Lodi	CCGT[1]	2011	801
Termoli	CCGT[1]	2006	777
Aprilia	CCGT[1]	2012	787
Modugno	CCGT[1]	2010	810

sorgenia POWER

sorgenia PUGLIA

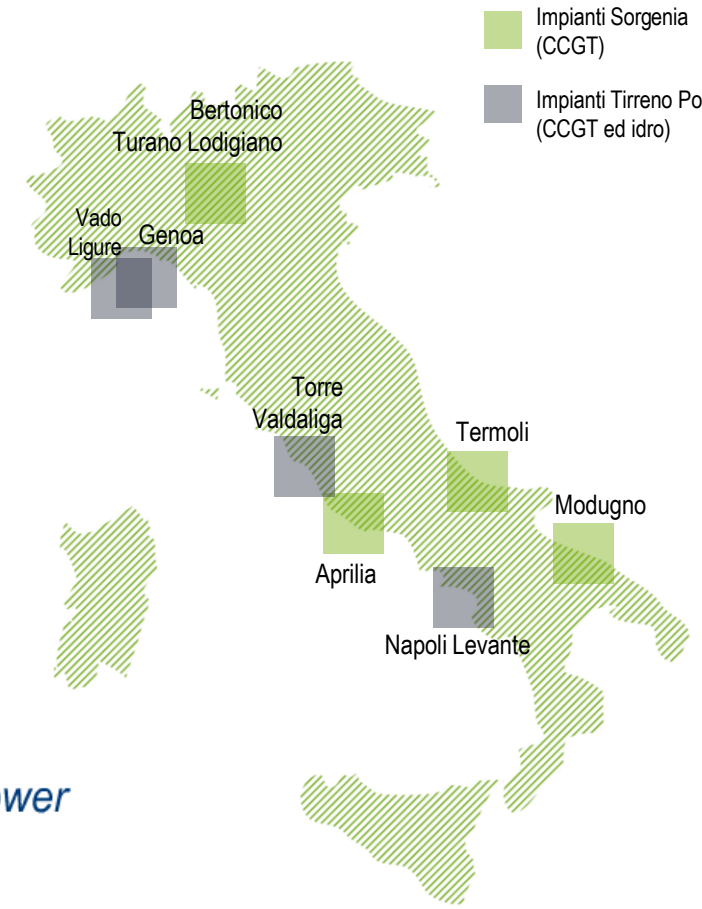
100%

4.4 GW

Pro-rata al 50%

Impianti TIRRENO POWER	Tecnologia	Data operatività commerciale	Capacità installata 100% (MW)
Vado Ligure	CCGT[1]	2007	793
Torre Valdaliga	CCGT[1]	2005	1,176
Napoli Levante	CCGT[1]	2009	401
Genoa	Idroelettrico	varie	75

Tirreno Power



Il portafoglio CCGT del gruppo Sorgenia, di recente costruzione, è il più efficiente ed ecosostenibile in Italia

Agenda

Il Gruppo Sorgenia

Transizione energetica: rinnovabili e gas

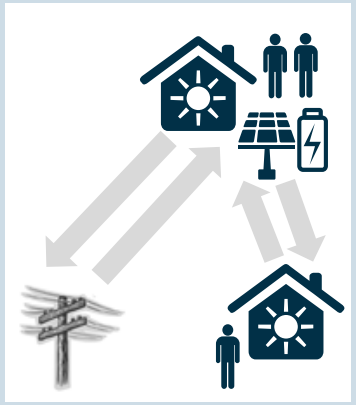
Transizione energetica: ruolo e opportunità per i consumatori

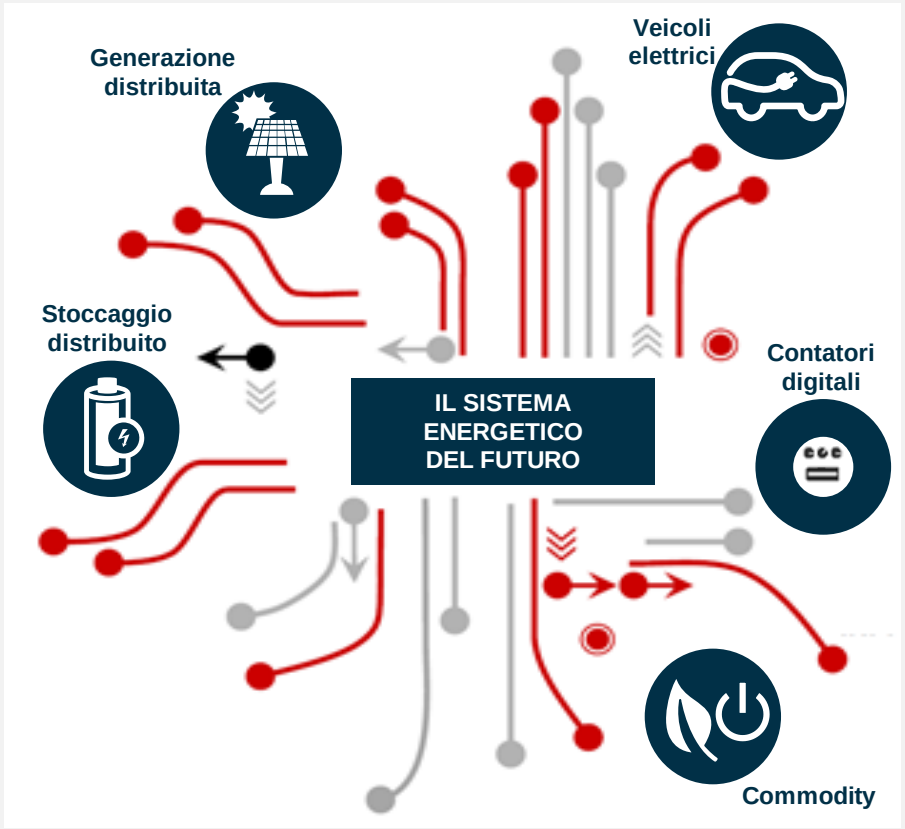
Transizione energetica: centralità del consumatore

NUOVI PRODOTTI E SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI

Il consumatore nel sistema energetico del futuro

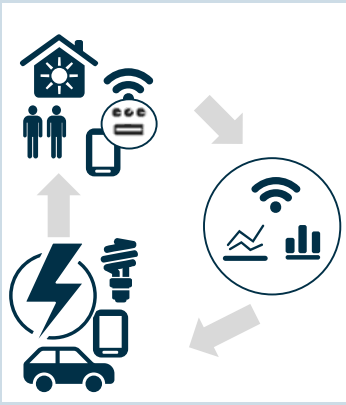
Smart Grid e nuove tecnologie consentiranno ai clienti di produrre, consumare, stoccare e vendere energia elettrica





Il consumatore nel sistema energetico del futuro

Innovazione e tecnologie digitali consentiranno ai clienti di essere sempre più interconnessi

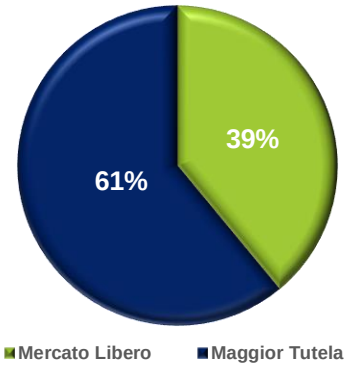


- *Il PNIEC promuove un ruolo attivo e consapevole dei consumatori che divengono centrali nella transizione energetica*
- *Necessario che l'assetto regolatorio e normativo accompagni e favorisca questo processo anche attraverso forme evolute del sistema di distribuzione*

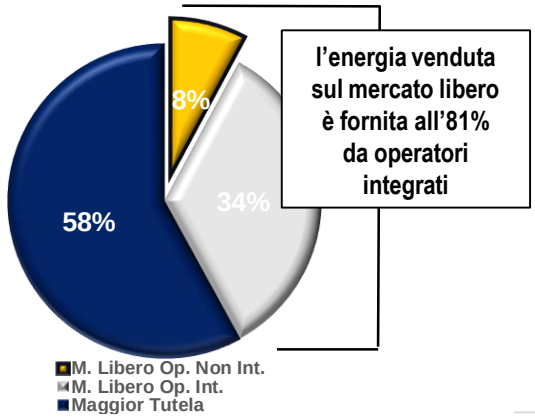
Dinamiche concorrenziali – Clienti domestici*

Ripartizione clienti

per punti di prelievo

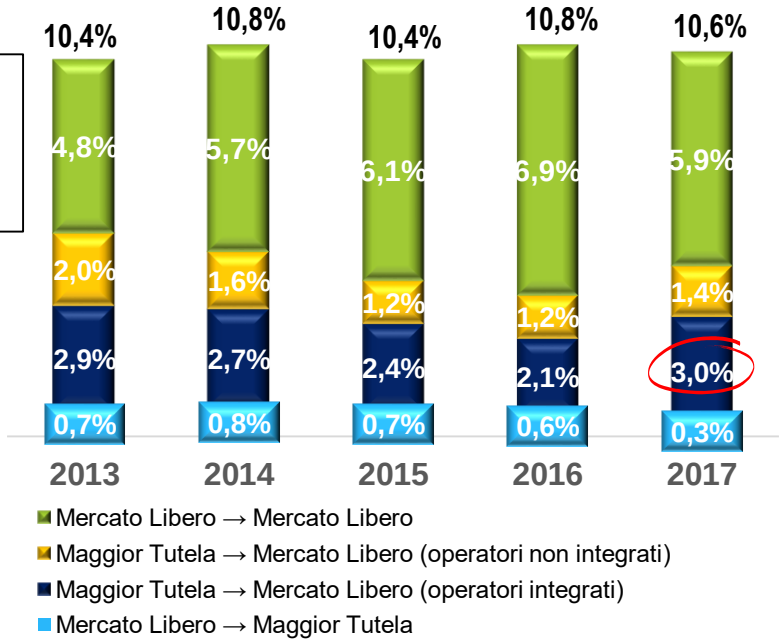


per energia fornita

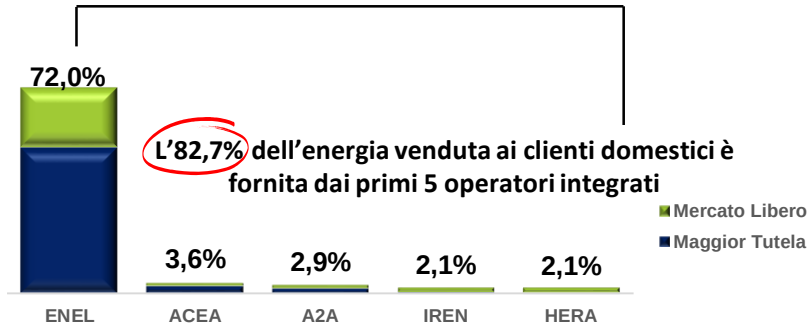


l'energia venduta sul mercato libero è fornita all'81% da operatori integrati

Switching (% totale Pod domestici attivi)



Quote di mercato dei primi 5 operatori integrati (energia fornita)



I clienti domestici che ogni anno escono dalla maggior tutela rappresentano una percentuale ridotta e di questi nel 2017 2 su 3 sono andati verso operatori integrati

Mercato fortemente concentrato con una dinamica competitiva non ancora in grado di produrre significativi benefici per i consumatori

Scarsa fiducia verso il mercato e benefici per il consumatore contenuti o di non facile individuazione

Fonte: Monitoraggio ARERA mercato retail 2018

Offerta Full Digital: sostenibilità, convenienza e consapevolezza

I vantaggi del digital per i clienti finali

- Lo strumento del canale ***digital* abilita** il **cliente** a scelte **informate e comportamenti attivi** ed **efficienti**
- **L'offerta** full digital di **Sorgenia** è «**sostenibile**» e **trasparente**.
- Tramite **l'app** ed il **sito web**, il **cliente** ha a disposizione **numerosi punti di contatto diretti** con la società.
- Il canale digitale **inibisce** le **pratiche commerciali scorrette** e **consente** una **maggiore comparabilità** delle offerte

- ***Pratiche commerciali scorrette minano la fiducia dei clienti. Necessaria una più efficace azione di prevenzione e sanzione***
- ***Necessario definire un albo fornitori stringente, contrastare la povertà energetica, combattere la morosità consapevole***
- ***Completare la liberalizzazione del mercato finale entro il 2020 attraverso meccanismi che riducano la concentrazione del mercato e promuovano l'effettiva concorrenzialità tra fornitori***

Conclusioni

SEMPLIFICAZIONE PROCEDURE FER

Le tempistiche autorizzative risultano incompatibili con la rapida evoluzione tecnologica riducendo i risparmi e i benefici attesi per il sistema

FLESSIBILITÀ PER IL SISTEMA

Occorre valorizzare le risorse flessibili già disponibili anche attraverso un modello di capacity market che massimizzi l'efficienza per il sistema

LIBERALIZZAZIONE DEL MERCATO FINALE

La piena liberalizzazione attraverso meccanismi che ne riducano la concentrazione è essenziale per trasferire sui consumatori i benefici derivanti dalla dinamica concorrenziale. L'obbligo per i fornitori di approvvigionarsi da fonti rinnovabili attraverso PPA in proporzione ai clienti forniti contribuirebbe al raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione

TUTELA DEL CONSUMATORE

Il mercato della vendita deve assicurare il rispetto del cliente e la piena trasparenza delle informazioni fornite. Necessario favorire il ricorso a modalità di vendita «sostenibili» (i.e. digitale) adottando contestualmente misure più severe verso quei comportamenti scorretti e ingannevoli spesso connessi a canali di vendita «push»

Grazie per l'attenzione