

Audizione Illumia
Commissione X
Attività Produttive
Camera dei Deputati

Indagine conoscitiva sulle
prospettive di attuazione e di
adeguamento della
Strategia Energetica Nazionale
al Piano Nazionale Energia e
Clima per il 2030

Roma, 8 ottobre 2019

Marco Bernardi, Presidente

AGENDA

- 1** About Illumia
- 2** Gli obiettivi del PNIEC
- 3** Sì alle Rinnovabili. No agli Oneri di Sistema
- 4** Il paradosso del Mercato Libero: stato dell'arte e proposte sul tavolo
- 5** Conclusioni



ABOUT ILLUMIA

- Azienda familiare dal 2006
- Proprietà 100% italiana
- 200 collaboratori
- Età media 33 anni
- Sedi: Bologna e Milano



ILLUMIA È UN
GROSSISTA CHE OPERA
ESCLUSIVAMENTE NEL
RAMO DELLA VENDITA DI
ENERGIA E GAS A FAMIGLIE,
AZIENDE E ALTRI FORNITORI.
NON HA PRODUZIONE.

I numeri:

300.000

Clienti su tutto il
territorio nazionale

500.000

Led distribuiti

5.000

GWh di energia venduta

15°

nel ranking dell'autorità
sul segmento Retail

180 milioni

Smc di gas venduta

2°

player privato italiano sul
segmento Retail



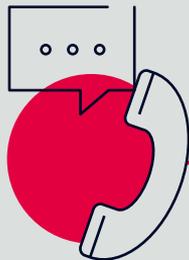
PRIMI 20 GRUPPI SOCIETARI*

1. Enel
2. Eni
3. Acea
4. A2a
5. Iren
6. Hera
7. **Edison**
8. Dolomiti Energia
9. AGSM Verona
10. Alperia
11. **E.on**
12. **Engie**
13. Estra
14. **Sorgenia**
15. **ILLUMIA**
16. Agegas - APS
17. AIM Vicenza
18. **Green Network**
19. **BKW**
20. **Bluenergy Group**

- Operatori dello stesso gruppo del distributore
- Operatori esteri
- Operatori privati italiani

LE INIZIATIVE SULLA QUALITÀ DELLA VENDITA

- Illumia è stato il primo venditore di energia a pubblicare sul proprio sito i numeri di telefono da cui chiama, offrendo la possibilità di lasciare una segnalazione, a cui segue un riscontro puntuale.
- Illumia ha introdotto una procedura, validata dalle associazioni dei Consumatori, per selezionare e monitorare le agenzie di vendita.



CONTROLLO CHIAMATE

Form online

In qualsiasi momento il cliente può verificare i numeri di telefono dei Call Center autorizzati ad effettuare chiamate per conto di Illumia.



TUTELA CONSUMATORE

Certificazione delle policy di vendita

Illumia ha costruito insieme a due importanti Associazioni dei Consumatori le proprie procedure di vendita.



GLI OBIETTIVI DEL PNIEC

GLI OBIETTIVI DEL PNIEC

01

Accelerare il percorso di **decarbonizzazione**, considerando il 2030 come una tappa intermedia verso una decarbonizzazione profonda del settore energetico entro il 2050;

02

Completare il processo di **liberalizzazione del mercato retail**, prorogato al 1 luglio 2020 dal D.L. 91/2018, tramite l'individuazione delle misure funzionali al superamento del regime dei prezzi regolati per clienti domestici e piccole imprese, secondo criteri di promozione di un assetto concorrenziale sul mercato della vendita.

03

Tali azioni dovranno essere finalizzate a:

- prevenire l'esercizio di **potere di mercato** da parte degli operatori (soprattutto nel segmento domestico che ancora è quello più concentrato) e rendere più incisive le regole sull'**unbundling** che oggi vedono un vantaggio competitivo per i venditori integrati con la distribuzione;
- qualificare il mercato della vendita, oggi estremamente frammentato;
- promuovere la mobilità e il ruolo attivo dei consumatori e semplificare le **procedure di switching**;
- tra queste, rientrano misure per la definizione di un **elenco dei venditori abilitati** anche nel settore elettrico, con controlli e sanzioni nei confronti dei comportamenti scorretti, misure per la tutela dei consumatori più deboli, rafforzamento degli strumenti per il confronto delle offerte, campagne informative per accrescere la consapevolezza dei clienti finali. Sul tema della prevenzione dei comportamenti scorretti, una maggiore responsabilizzazione degli operatori anche in relazione ai **canali di vendita** utilizzati diventa fondamentale.

Fonte: PNIEC, pp. 5 e 158



SÌ ALLE RINNOVABILI

NO AGLI ONERI DI SISTEMA

UN AUMENTO
DEGLI ONERI DI
SISTEMA HA DUE
CONSEGUENZE
PER I GROSSISTI



01

Riduzione percezione dei
vantaggi mercato libero



02

Aumento impatto sulla
morosità

01.

RIDUZIONE PERCEZIONE DEI VANTAGGI MERCATO LIBERO

PUN VS ONERI DI SISTEMA



Elaborazione su dati Fonti. PUN: GME; Bolletta e Oneri: ARERA

Riduzione percezione dei vantaggi mercato libero: il campo d'azione dei grossisti è limitato al 44%

PROPOSTE

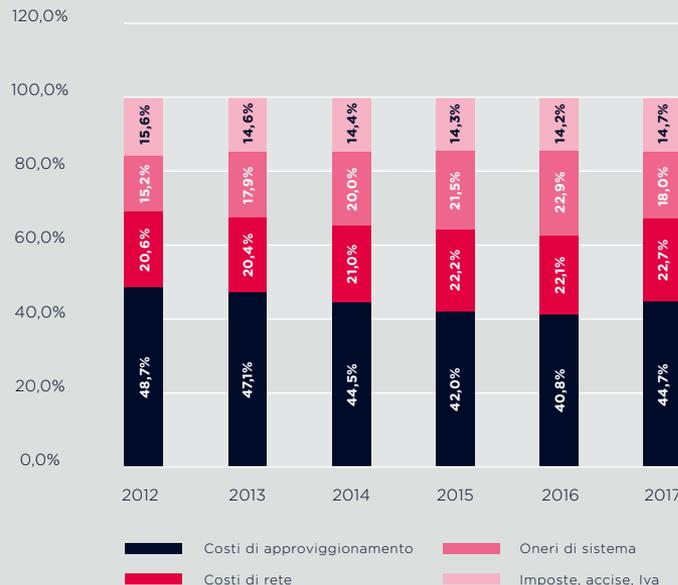
Esempi positivi da favorire:

- PPA lasciati al mercato (senza overregulation)
- meccanismi di **cessione del credito d'imposta** ma accelerando l'ammortamento a 5 anni e rendendo più semplice il processo.

02.

AUMENTO IMPATTO
SULLA MOROSITÀ

COMPONENTI BOLLETTA - DOMESTICI



Elaborazioni su grafico 4.7 Monitoraggio Retail 2017

I grossisti rispondono anche del 56% di oneri in bolletta.

I grossisti rispondono di oneri di sistema, imposte e costi di rete non incassati (56% della bolletta), nonostante il CdS* abbia sancito che la riscossione di queste voci non possa essere in capo al venditore.

PROPOSTE

- ▮ Riconoscimento di un **aggio** ai grossisti per il servizio di riscossione o una **centrale pubblica di incasso**
- ▮ **Bonus automatico** per la povertà energetica
- ▮ **Tracciabilità dei flussi** per limitare morosità consapevole e turismo energetico

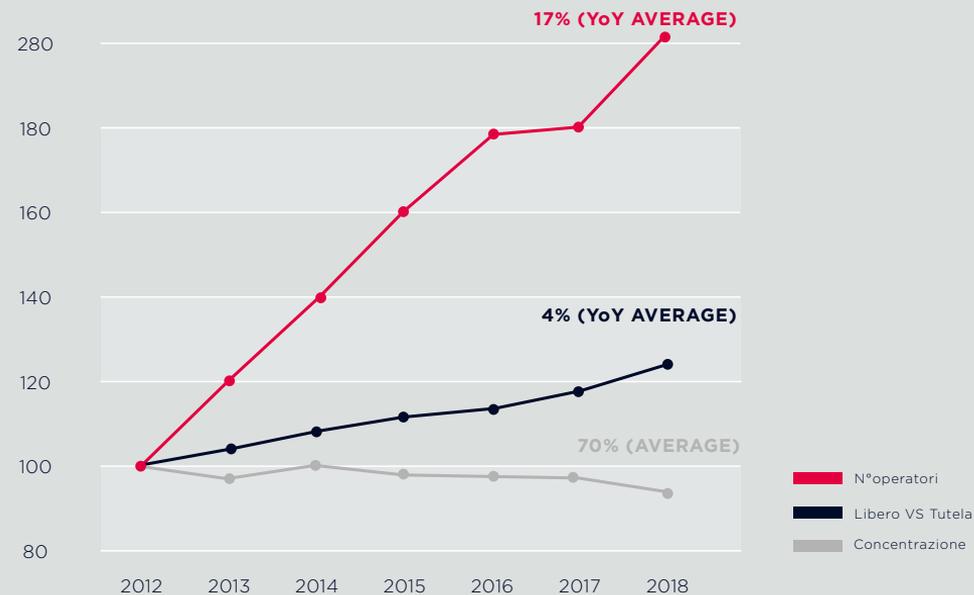
* con sentenze 05620 e 05618 del 2017



IL PARADOSSO DEL
MERCATO LIBERO
STATO DELL'ARTE

TASSI DI CRESCITA SUL MERCATO LIBERO

Numero Operatori VS. Numero Clienti VS. Concentrazione di Mercato



Elaborazioni dati presenti nel: DCO 397/2019 Figura 8; Tab. 6 :7,4

TASSI DI CRESCITA SUL MERCATO LIBERO

Il mercato libero dell'energia vive un paradosso



+17%

Forte crescita di nuovi operatori ogni anno: + 17 % (circa 460 in totale)



+4%

Lenta transizione dalla Maggior Tutela al Mercato Libero sul mercato Retail: + 4% all'anno (44% in totale)

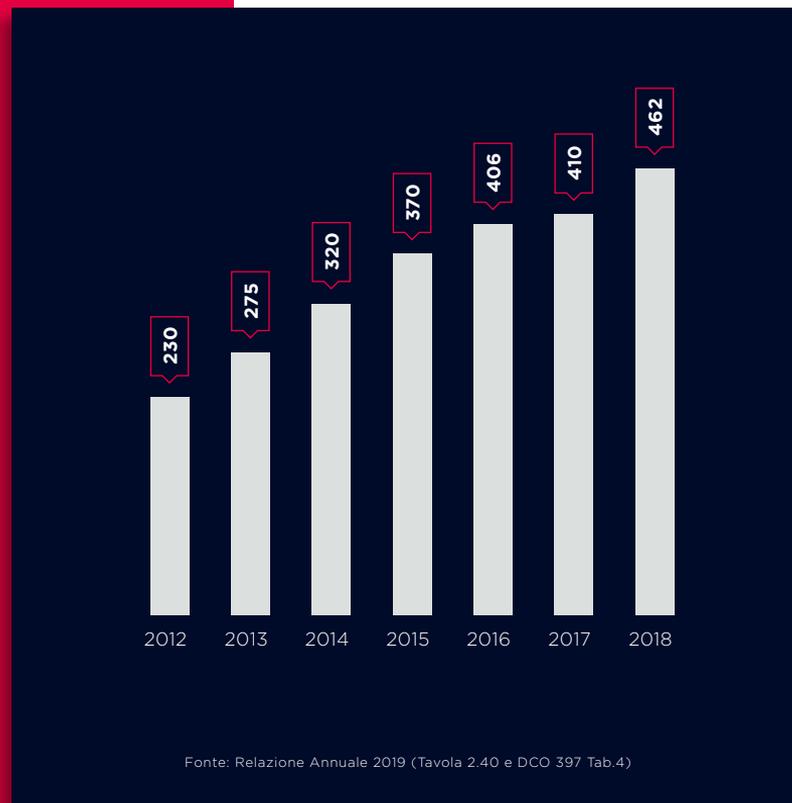


70%

Alto Tasso di concentrazione (C3) del mercato libero: sostanzialmente fermo dal 2012 al 70%

01.

FORTE CRESCITA DI NUOVI OPERATORI



Rischio diminuzione del grado di soddisfazione dei clienti causa pratiche commerciali scorrette

PROPOSTE

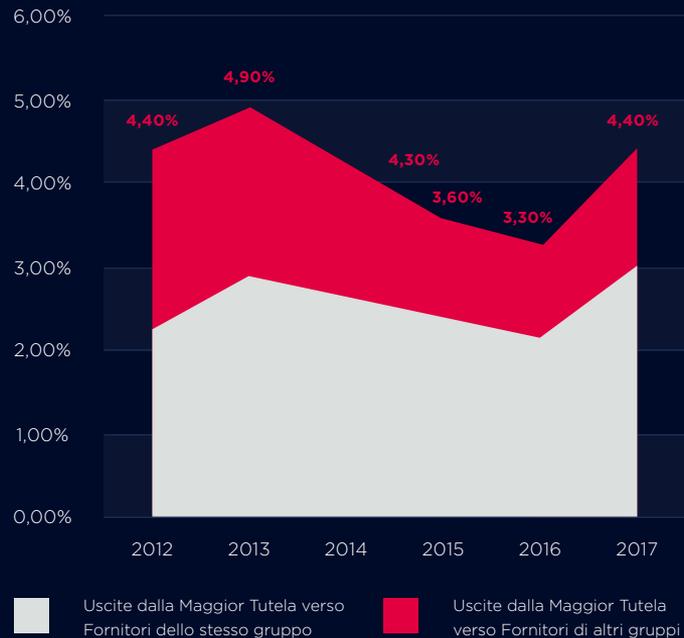
I Albo venditori:

- con vincoli finanziari e industriali
- esclusione degli operatori con comportamenti commerciali scorretti reiterati

I Albo call center:

- obbligatorietà pubblicazione numeri di telefono
- audit da parte di Associazione Consumatori

02.

LENTA TRANSIZIONE
DALLA MAGGIOR
TUTELA

Fonte: DCO 397 Tab. 7

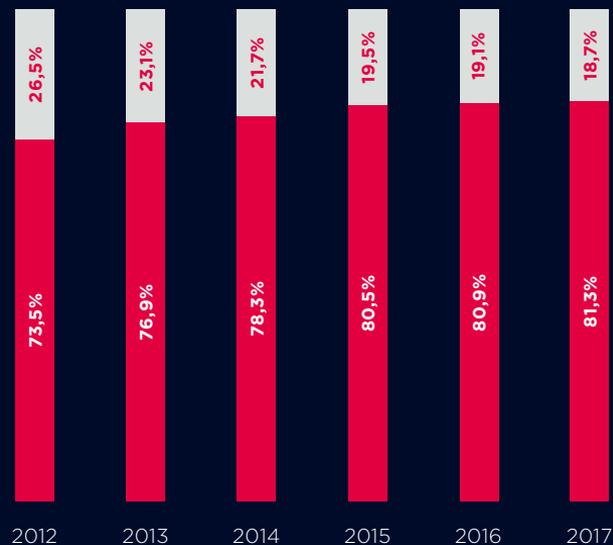
60%

Il 60% di chi passa dal mercato tutelato al libero lo fa verso l'azienda dello stesso gruppo.

PROPOSTE

- Rafforzamento unbundling di brand:** evitare grafiche facilmente identificabili con il Distributore storico del Gruppo
- Garantire unbundling funzionale:** rimuovere vantaggi informativi rafforzando la vigilanza sulle commistioni all'interno dei gruppi integrati

03.

ALTO TASSO DI
CONCENTRAZIONE
(C3) DEL MERCATO

Elaborazione dati da: DCO 397 Tab. 5

68,3%

I primi 3 operatori del mercato libero detengono il 68,3% del mercato e sono società legate al gruppo del distributore.

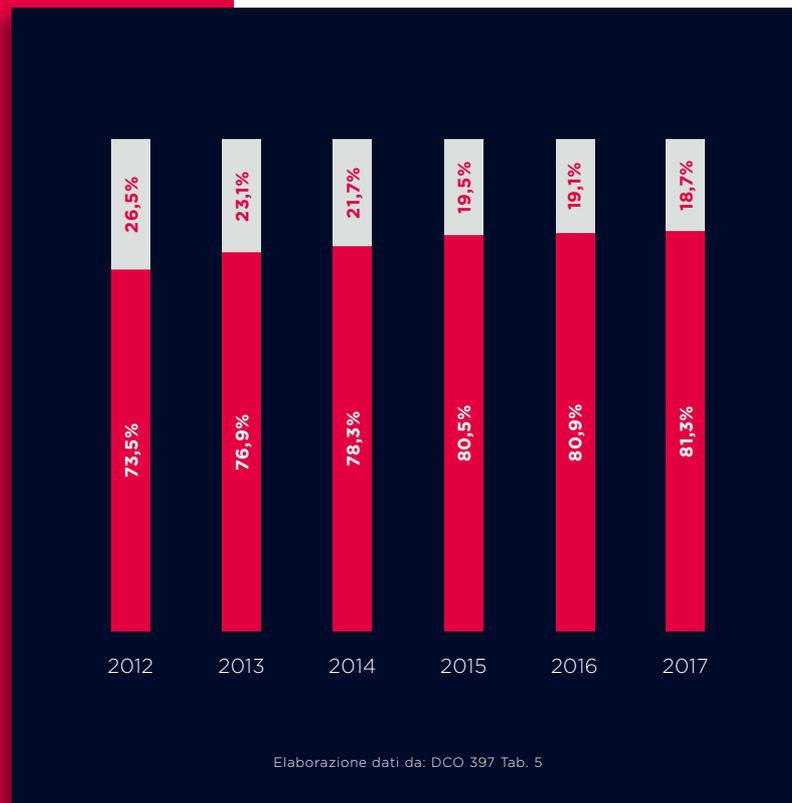
50%

Il primo operatore detiene il 50%

- Quota di mercato operatori integrati
- Quota di mercato operatori attivi solo sul libero

03.

ALTO TASSO DI CONCENTRAZIONE (C3) DEL MERCATO



80%

La quota complessiva detenuta da operatori integrati con la distribuzione è più dell'80% in aumento

PROPOSTA

■ Tetti antitrust nazionali e locali

- Quota di mercato operatori integrati
- Quota di mercato operatori attivi solo sul libero



IL PARADOSSO DEL MERCATO LIBERO

PROPOSTE SUL TAVOLO

01

Presupposti e interpretazione di base:

IL NUOVO DCO 397
PUBBLICATO DALL'ARERA
IL 27/9/19 PROPONE UNA
BUONA BASE DI PARTENZA
PER LA COMPLETA
LIBERALIZZAZIONE.

Al 1° luglio 2020, i clienti che non scelgono un operatore sul libero saranno riforniti in un Nuovo Mercato di Salvaguardia a loro dedicato

Tale mercato sarà contendibile tra operatori del mercato in modo da «ridurre quanto più possibile il vantaggio competitivo degli attuali esercenti la Maggior Tutela»

Priorità ai consumatori business (3 Milioni) rispetto ai domestici (16,5 Milioni)

FAVOREVOLI A:

- | Contendibilità
- | Riduzione concentrazione

Requisiti e condizioni poste agli operatori:

Vincoli

Solidità finanziaria (Garanzie versate e puntualità pagamenti a Terna e Distributori)

Onorabilità e Professionalità

Adeguatezza forme societarie

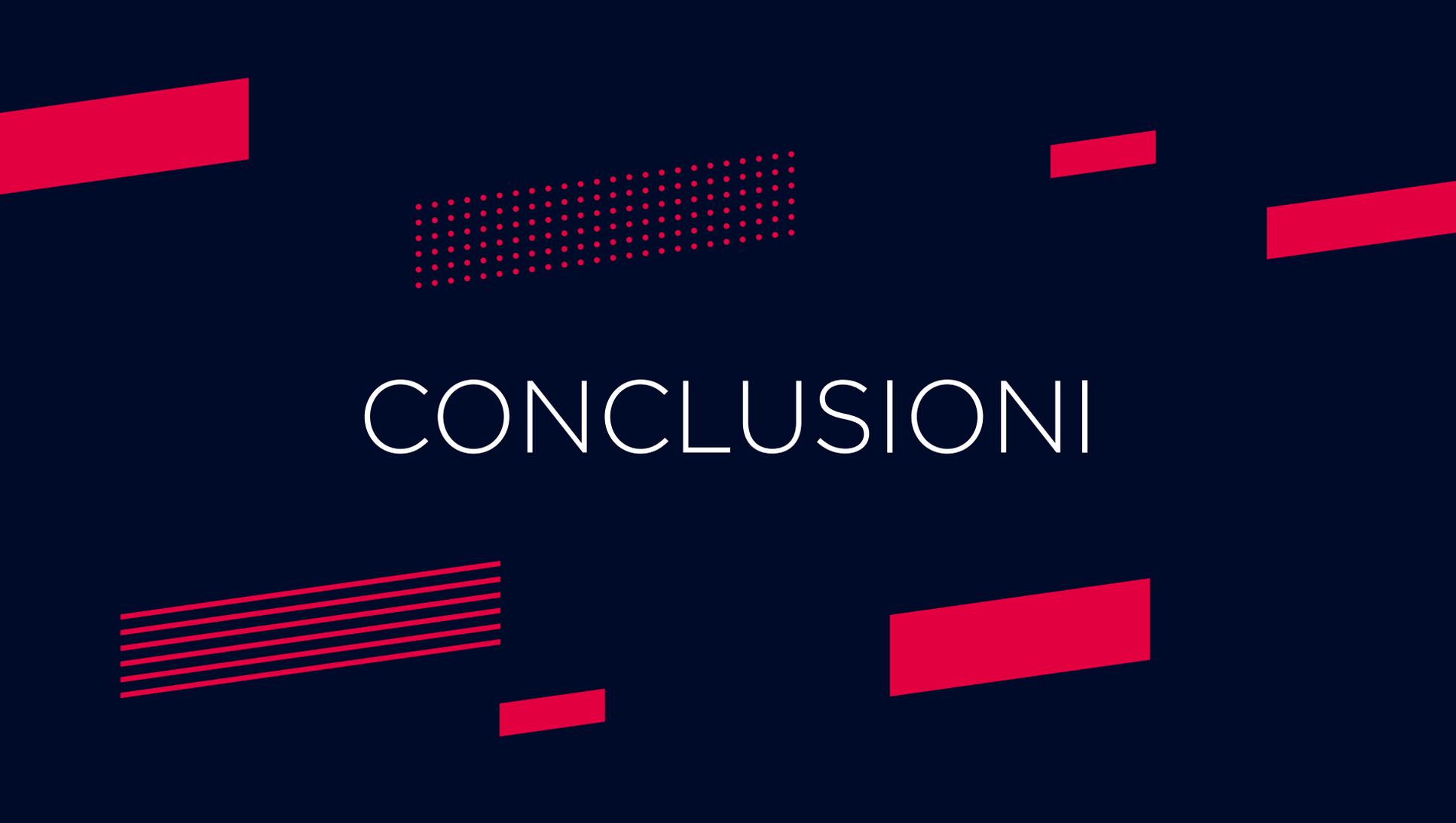
Solidità operativa (Fornitura di almeno 50 - 100.00 clienti)

Durata servizio:

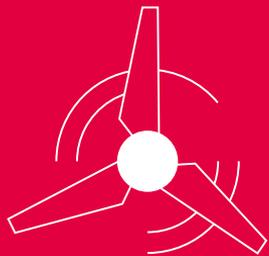
3 anni

Tetti antitrust

| Corretto introdurre
Requisiti Operatori, ma
da estendere all'Albo
Venditori

The image features a dark blue background with several abstract red geometric elements. At the top left, there is a solid red rectangle. To its right, a red rectangle contains a grid of small red dots. Further right, another solid red rectangle is positioned. On the far right, a red rectangle is partially visible. In the bottom left, a series of parallel red lines are arranged in a fan-like pattern. Below this, a small solid red rectangle is located. In the bottom right, a large solid red rectangle is present. The word "CONCLUSIONI" is centered in the middle of the image in a white, sans-serif font.

CONCLUSIONI



SÌ ALLE
RINNOVABILI

Sì alle rinnovabili, ma attenzione al trade off con oneri di sistema

- Favorire PPA e cessione credito d'imposta
- Alleggerire operatori dalla responsabilità in solido degli insoluti sugli oneri



MERCATO LIBERO

Mercato libero ancora troppo concentrato

- Approvare Albo venditori e introdurre Albo Call center
- Rafforzare Unbundling di Brand e Funzionale
- Inserire tetti Antitrust



SUPPORTARE
DCO ARERA

Supportare DCO Arera per confermare apertura mercato al 2020

- Rendere contendibile Nuova Salvaguardia agli operatori
- Confermare Luglio 2020 sia per i business che per i domestici
- Confermare requisiti di idoneità, affidabilità e operatività per gli operatori

The image features a dark blue background with several red geometric elements. At the top left, there are five parallel red lines of varying lengths. To their right is a solid red rectangle. Further right is another solid red rectangle, and at the top right is a larger solid red rectangle. In the center, the word "GRAZIE" is written in white, uppercase, sans-serif font. Below the text, there are several more red elements: a small rectangle on the left, a large grid of small red dots on the bottom left, a solid red rectangle at the bottom center, a small rectangle on the right, and a large solid red rectangle at the bottom right. The overall composition is abstract and modern.

GRAZIE