ILLUMIA

START EVERYDAY

Memoria Illumia

Commissione Attività Produttive Camera dei Deputati

Risoluzioni 7-00554 e 7-00381 su liberalizzazione del mercato elettrico e gas.

9 giugno 2021

Marco Bernardi, Presidente

AGENDA

1 **About Illumia**

2 **Liberalizzazione: a che punto siamo**

3 **Esito Aste per le Piccole Imprese**

4 **Le dinamiche dei prezzi**

- Forte impatto delle offerte a prezzo fisso
- Servizi agguntivi
- Concentrazione di mercato

5 **Indicazioni sul fine tutela**

- Albo Venditori e Albo Agenzie
- Messa in sicurezza dei clienti vulnerabili

6 **Conclusioni**

01.

ABOUT ILLUMIA

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

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:

+350.000
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 venduti

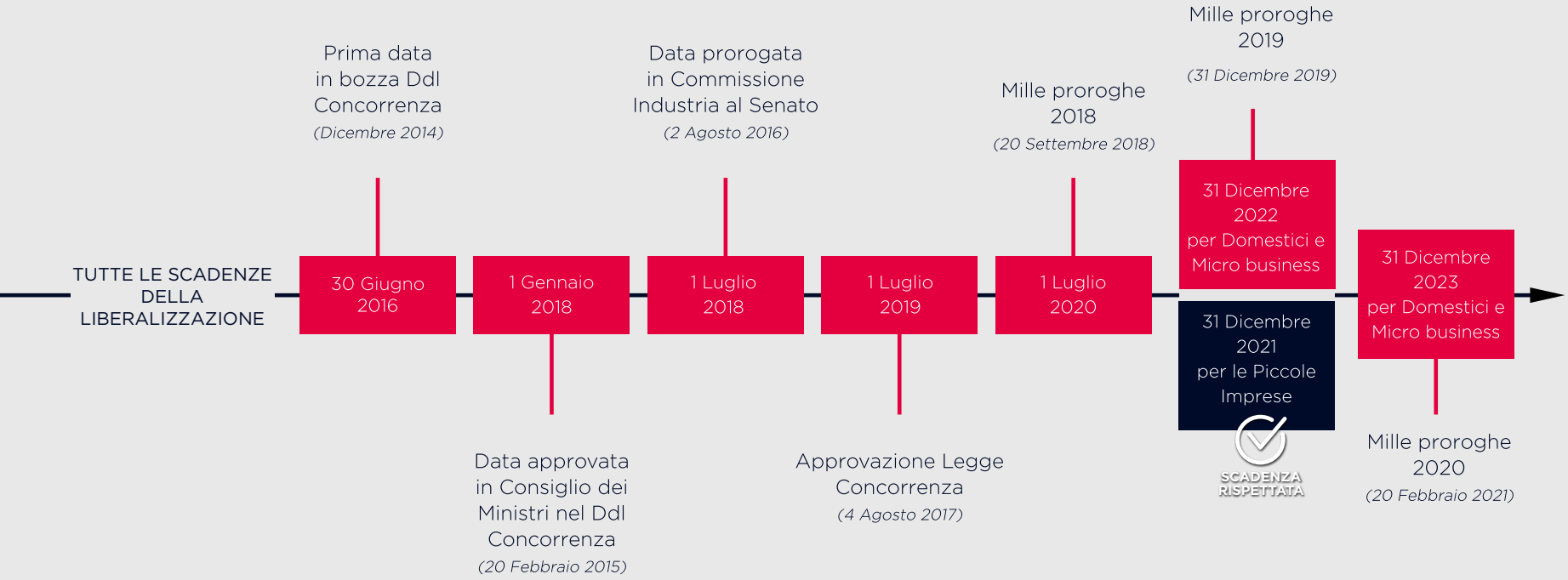
2°
player privato italiano sul segmento Retail*

***Fonte:** Rielaborazione solo sul mercato libero dal Monitoraggio Retail 2017 - Tabella 4.2

02.

LIBERALIZZAZIONE: A CHE PUNTO SIAMO

La completa liberalizzazione del mercato è stata rinviata **6 volte**.
Solo la scadenza del 31.12.2021 per le Piccole Imprese è stata rispettata.



03.

ESITO ASTE PER LE PICCOLE IMPRESE

ESITO ASTE PICCOLE IMPRESE

per la Nuova Salvaguardia a Tutele Graduali

01

I requisiti stabiliti da ARERA per accedere alle aste hanno funzionato: solo gli operatori più affidabili hanno partecipato. Indicazione utile per Albo Venditori.

02

Si è potuto verificare l'effettiva capacità e disponibilità degli operatori del mercato libero ad offrire prezzi bassi.

03

Opportuno inserire piccoli correttivi che mitighino l'effetto dell'estrazione a sorte in caso di persistente parità delle offerte.

04.

LE DINAMICHE DEI PREZZI

ARERA, nella sua memoria 207/2021, ha segnalato un divario tra prezzi del Mercato Libero e della Maggior Tutela. Tre elementi da considerare per leggere questa fotografia:

- OFFERTE A PREZZO FISSO E A PREZZO VARIABILE
- SERVIZI AGGIUNTIVI
- CONCENTRAZIONE DI MERCATO

I PREZZI DEL MERCATO LIBERO INCORPORANO OFFERTE A TARIFFA FISSA...

Quasi il **70%***delle offerte del mercato libero sono a prezzo fisso.

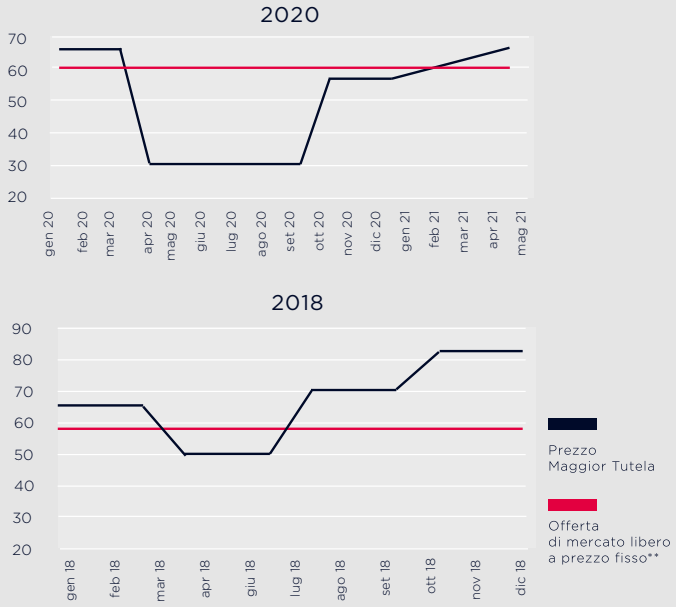
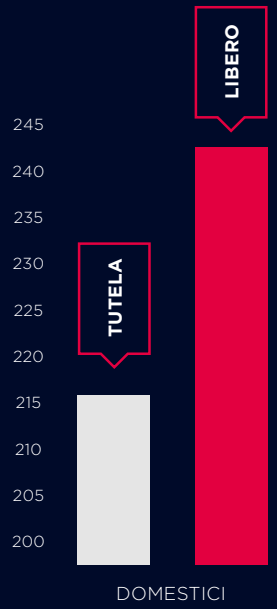


*Grafico 4.13, Monitoraggio Retail ARERA 2019
**Elaborazioni interne

... CHE TUTELANO DALLA VOLATILITÀ.

I PREZZI DEL MERCATO LIBERO NON SONO SOLO PREZZI...



L'**88%** delle offerte sottoscritte nel mercato libero dell'energia comprende anche servizi aggiuntivi, ad esempio:

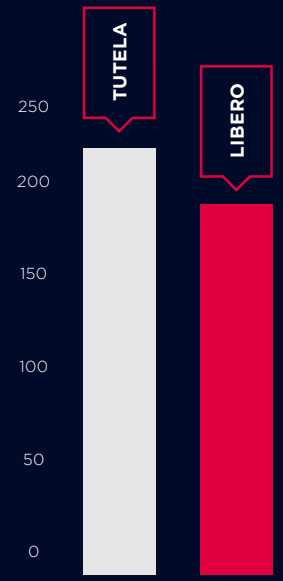
- voucher per acquisto di altri prodotti
- servizi telefonici o internet
- servizi assicurativi.

in €/MWh, anno 2019

*Monitoraggio Retail ARERA 2019, p. 11 e tab. 4.6

... CHI PASSA AL MERCATO LIBERO NON TORNA INDIETRO.

I PREZZI DEL MERCATO LIBERO SONO PIÙ CONVENIENTI DOVE C'È MAGGIOR CONCORRENZA



in €/MWh, anno 2019

Fonte: Relazione annuale, Tab. 2.58 e 2.60

Il mercato del segmento business è più concorrenziale (indicatore C3 47,3%) e permette così un livello di prezzi medi inferiore a quello della maggior tutela. Diversamente in un segmento concentrato, come quello domestico (indicatore C3 pari a 76,7%) i prezzi risentono della poca concorrenza.

(Fonte dati C3: Arera, Relazione Annuale 2019).

05.

INDICAZIONI SUL FINE TUTELA

INDICAZIONI SUL FINE TUTELA

- Procedere con la pubblicazione dell'Albo Venditori, in linea con i requisiti stabiliti da ARERA per le Aste per le Piccole Imprese.
- Individuare le caratteristiche dei clienti vulnerabili, stabilendo un regime di tutela ad hoc.
- Intervenire sulle campagne commerciali aggressive e/o scorrette con un Albo Agenzie. In alternativa interromperne l'attività fino a liberalizzazione completata.

PROPOSTA ALBO AGENZIE

REQUISITI INDISPENSABILI

- Posizione geografica, dimensione e numero persone
- Curricula, referenze titolari e partecipazioni societarie (presenza sub agenzie)
- Numero minimo ore di formazione su normativa di riferimento
- Rinuncia alle provvigioni per clienti che cambiano fornitore in meno di tre mesi

INDICATORI CHE COSTRUISCONO UN RANKING

- Fornire i numeri di telefono da cui chiama l'operatore committente
- Essere monomandatarie di settore
- Indicare numero sub agenzie (massimo ranking chi non ha subagenzie)

06.

CONCLUSIONI

CONCLUSIONI

01

I continui rinvii della liberalizzazione hanno favorito la concentrazione di mercato.

02

Positivo l'esperimento delle Aste per le Piccole Imprese: procedere analogamente per clienti domestici e microbusiness come proposto anche dall'Antitrust.

03

Pubblicare Albo Venditori, in analogia ai requisiti stabiliti per le Aste per le Piccole Imprese.

04

Immediata regolazione dei call center di vendita con un Albo Agenzie oppure, come extrema ratio, interruzione dell'attività per un periodo di tempo (esempio inglese).

GRAZIE