

---

# IBERDROLA

Audizione nell'ambito della discussione congiunta delle risoluzioni n. 7-00381 Squeri (nuova formulazione) e n. 7-00554 Davide Crippa in materia di liberalizzazione del settore del gas naturale e dell'energia elettrica

## I numeri di un Leader mondiale nell'energia rinnovabile



Presenza in tutto il mondo

**38 mila**  
dipendenti



Leader nella produzione di energia pulita proveniente da impianti:

- IDROELETTRICI
- SOLARI
- EOLICI
- H2

**69,2%** della capacità installata senza emissioni



Fornisce energia elettrica a **100 milioni** di persone



CAPITALIZZAZIONE  
**89 MLD €**  
(Dic '20)

NET PROFIT  
**3.6 MLD €**  
(DIC '20  
**+ 4,2% Vs. Dic '19)**

























INVESTIMENTI  
**9.4 MLD €**  
(DIC '20  
**+ 19% Vs. Dic '19)**

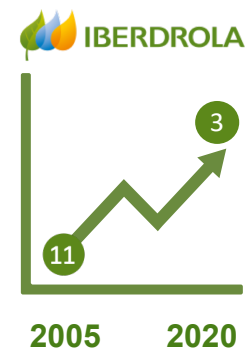


Uno dei pionieri nell'**innovazione sostenibile** con oltre 170 anni di storia

# IBERDROLA TRA LE TOP 3 UTILITIES MONDIALI

IBERDROLA HA TRIPLICATO LA SUA CAPITALIZZAZIONE  
PASSANDO DALL'11° AL 3° POSTO TRA LE UTILITIES  
MONDIALI

(Bn €)	2005		(Bn €)	2020*	
	60.4	1		121.1	1
	58.2	2		107.8	2
	40.8	3		89.1	3
	34.7	4		70.2	4
	33.3	5		54,2	5
	29.8	6		54,2	6
	22.5	8		52,1	7
	21.6	9		49,2	8
	21.4	10		39,9	9
	20.8	11		35,9	10
	13.8	14		33,8	11
	12.2	15		30,5	14



\*Dati aggiornati a Dicembre 2020

# Le tappe del processo di espansione in Italia

Nel 2017 si completa il lancio dell'attività commerciale di Iberdrola in Italia con la presenza in tutti i segmenti di mercato (clienti industriali, PMI, domestico)



120 dipendenti



1 sede a Roma + 1 ufficio a Milano



Nov. 2016

Decisione investimento in Italia



Apr. 2017

Entrata in fornitura del primo Cliente Industriale



Set. 2017

Entrata in fornitura dei primi clienti PMI



Nov. 2017

Apertura vendita energia e gas al segmento domestico



Lancio prime campagne pubblicitarie

Mag. / Sett. 2018

2021

Crescita organica del portafoglio clienti

Lancio di nuove offerte e servizi innovativi anche in ambito Smart Solution

Forte spinta verso la digitalizzazione

Sviluppo nuovi canali di vendita

Lancio di ulteriori campagne pubblicitarie



IBERDROLA

## La situazione del mercato retail italiano – Il ruolo degli incumbent

---

Nonostante i passi avanti degli ultimi anni, il mercato elettrico retail è ancora difficilmente contendibile, anche a causa del **vantaggio competitivo degli incumbent**, come riportato dalla stessa ARERA e AGCM, sia a livello nazionale che locale.



**Segmento domestico caratterizzato da un forte grado di concentrazione:** l'incumbent nazionale detiene il 64% del mercato.



Nel segmento **non domestico** risalta il maggior grado di competitività comunque con **i primi quattro operatori che detengono più del 50% delle quote di mercato.**



Anche il tasso di uscita dalla Maggior Tutela premia i gruppi verticalmente integrati: **il 57% degli switch dalla MT è fatta verso l'operatore integrato del mercato libero.**









**Forte riconoscibilità dei brand storici.**



Sebbene in misura ridotta, **anche nel settore del gas naturale, gli incumbent ricoprono un ruolo preponderante nel mercato.**

## La situazione del mercato retail italiano – Ulteriori tematiche da affrontare

---

-  Difficoltà, da parte del cliente, nel comprendere le dinamiche del settore, acuita da **un'informazione spesso poco corretta e trasparente.**
-  I **prezzi regolati** hanno svolto una meritoria funzione di tutela del cliente, ma il loro permanere indefinito rischia di accrescere nel cliente un disinteresse nella gestione delle forniture.
-  La **presenza e il peso elevato di oneri «parafiscali» in bolletta** riducono gli spazi competitivi delle imprese e contribuiscono all'idea che energia elettrica e gas siano «tasse» da pagare e non beni da scegliere sul mercato.
-  L'**ingresso nel mercato di un elevato numero di operatori** non è stato determinante per la creazione di un mercato realmente competitivo, viceversa, in alcuni casi, **ha provocato problemi al sistema.**
-  L'assenza di dinamismo nel mercato è sfociato, in alcuni casi, in **comportamenti commerciali aggressivi** da parte degli operatori stessi, generando una perdita di fiducia da parte dei clienti.
-  **Alcuni aspetti regolatori richiedono un ulteriore efficientamento**, per migliorare la customer experience dei clienti e accompagnare il processo di liberalizzazione.

## Il completamento del processo di liberalizzazione del mercato retail

---

La Legge Concorrenza non ha previsto solo una data, ma ha posto i prodromi di un processo che consente il superamento delle criticità attuali ed una transizione al mercato libero garantendo al tempo stesso la tutela del cliente e la competizione tra le imprese.

---

### Opportunità

La fine della tutela rappresenta **un'opportunità per i clienti e per le imprese solide ed efficienti**. Una vera concorrenza stimolerà ulteriormente gli investimenti in innovazione ed efficienza da parte delle imprese a vantaggio dei clienti.

### Certeza delle regole

É necessario che il completamento del processo di liberalizzazione del mercato non venga **ulteriormente rinviato**. Consumatori e operatori devono confrontarsi con un quadro normativo chiaro e stabile.

### Competitività

Occorre definire misure che permettano alle imprese di operare in un mercato realmente competitivo, **in particolare superando, quanto prima, l'attuale concentrazione di mercato**.

# Le tutele dei consumatori in vista della liberalizzazione del mercato

---

La liberalizzazione dovrà essere accompagnata da un adeguato sistema di garanzie per i clienti.  
Con il passaggio al mercato libero il consumatore non perderà le sue tutele.

---

## Informazione

Per rendere il consumatore un attore attivo del mercato, è fondamentale garantire un'informazione corretta ed imparziale da parte di tutti, al fine di metterlo nelle condizioni di scegliere l'offerta migliore in base alle sue reali esigenze.

## Tutele

Andranno previste adeguate tutele per le fasce più deboli di clienti, anche attraverso una riflessione sulle misure di contrasto alla Povertà Energetica.

## Albo Venditori

La tutela di tutto il sistema, e dunque anche del consumatore, dipenderà anche dalla solidità ed affidabilità delle imprese presenti nel mercato. **È pertanto fondamentale un "Albo Venditori", con requisiti stringenti per la partecipazione al mercato.**

## Il ruolo dell'Autorità

Auspichiamo che **ARERA** prosegua nella sua azione di regolazione e vigilanza, che ha già prodotto importanti risultati, lasciando comunque spazio agli operatori per iniziative volte a innovare il mercato.



# L'Albo Venditori

---

**Onorabilità, affidabilità e solvibilità sono i requisiti base per poter operare nel mercato**

---

Riteniamo fondamentale pervenire ad una rapida **approvazione del c.d. Albo Venditori, che disegni un sistema di regole e requisiti in grado di garantire un elevato livello di affidabilità delle società.**

L'Albo dovrebbe fornire una **duplice garanzia:**

1. **verso il sistema**, rispetto a situazioni che hanno ricadute su tutti gli attori della filiera.
2. **verso i clienti**, evitando la creazione di costi che vengono socializzati ed eventuali default del proprio fornitore, avvenimenti che vanno a deterioramento della fiducia degli stessi nel mercato.

Oltre al canonico requisito di **onorabilità**, occorrerebbero **stringenti requisiti finanziari e tecnici**, ad esempio:

- capitale sociale non inferiore a 100.000 euro;
- titolarità dei contratti di dispacciamento, regolarità dei pagamenti (Terna) e le società di distribuzione;
- rispetto della normativa unbundling;
- adozione di adeguati strumenti di hedging.

É inoltre possibile prevedere ulteriori obblighi, per i quali l'ARERA o il MISE possano chiedere all'operatore di dimostrarne il rispetto e, nel caso, aprire un procedimento che può condurre all'esclusione dell'operatore.

## Oneri regolati

---

**Occorre limitare l'impatto degli oneri generali per incrementare la percezione positiva del consumatore rispetto i benefici del libero mercato e consentirgli di poter scegliere l'offerta in base alle sue esigenze**

---

Iberdrola auspica una  **riforma del meccanismo degli oneri generali di sistema**  - la cui presenza e il cui attuale peso in bolletta riducono gli spazi competitivi delle imprese - con l'obiettivo di:

- prevedere il  **passaggio di una significativa quota degli oneri di sistema a carico della fiscalità generale** , al fine di sgravare la bolletta di spese più correttamente imputabili ai contribuenti piuttosto che ai clienti del sistema elettrico, a vantaggio proprio dei clienti finali stessi, che sarebbero in grado di avere una visione più chiara dei costi che sostengono e che sono direttamente legati al proprio fornitore di energia;
- **Esentare le società di vendita dal rischio del mancato incasso per non gravarle di anticipare importi non di propria competenza.**

# Sistema informativo integrato

---

**La disponibilità dei dati é centrale per favorire lo sviluppo del mercato**

---

Anche nell'ottica di favorire una completa liberalizzazione del mercato retail, **occorre aumentare la disponibilità delle informazioni a disposizione di clienti ed operatori.**

La sempre crescente centralità del **Sistema Informativo Integrato** nella gestione dei processi, e le differenti raccolte dati cui partecipano gli operatori, rendono **già disponibile una grande quantità di dati che rappresentano un potenziale oggi utilizzato solo in parte.**

Pertanto, a nostro avviso, occorre, partendo dalla volontà manifesta dalla stessa ARERA di fare evolvere il Monitoraggio Retail, lavorare per **aumentare i dati di mercato messi a disposizione degli operatori ed efficientarne le tempistiche di pubblicazione**, anche al fine di migliorarne la fruibilità da parte degli stessi.

Al tempo stesso stesso, si ritiene opportuno che, considerata l'importante quantità di dati disponibili dal Sistema Informativo Integrato, la suddetta attività possa essere svolta snellendo ed efficientando i compiti informativi attualmente vigenti in capo agli operatori.