

The logo for AIGET, featuring the word "AIGET" in a black, serif font. The text is enclosed within a stylized, three-dimensional blue ring that appears to be made of a glossy material, with a light blue shadow beneath it. The background of the slide is white with faint, light blue abstract shapes that resemble the AIGET logo.

AIGET

IL POSITION PAPER AIGET 2014

A small version of the AIGET logo, consisting of the word "AIGET" in a black serif font next to a blue stylized ring.

AIGET

Associazione Italiana di Grossisti di Energia e Trader

Struttura del Position Paper

Liberiamo il mercato dell'energia

- Quanto resta del mercato?
- Una regolamentazione gestibile e prevedibile?

Distributori - venditori

- I desiderata AIGET
- Unbundling e brand unbundling

Liberiamo il mercato dell'energia

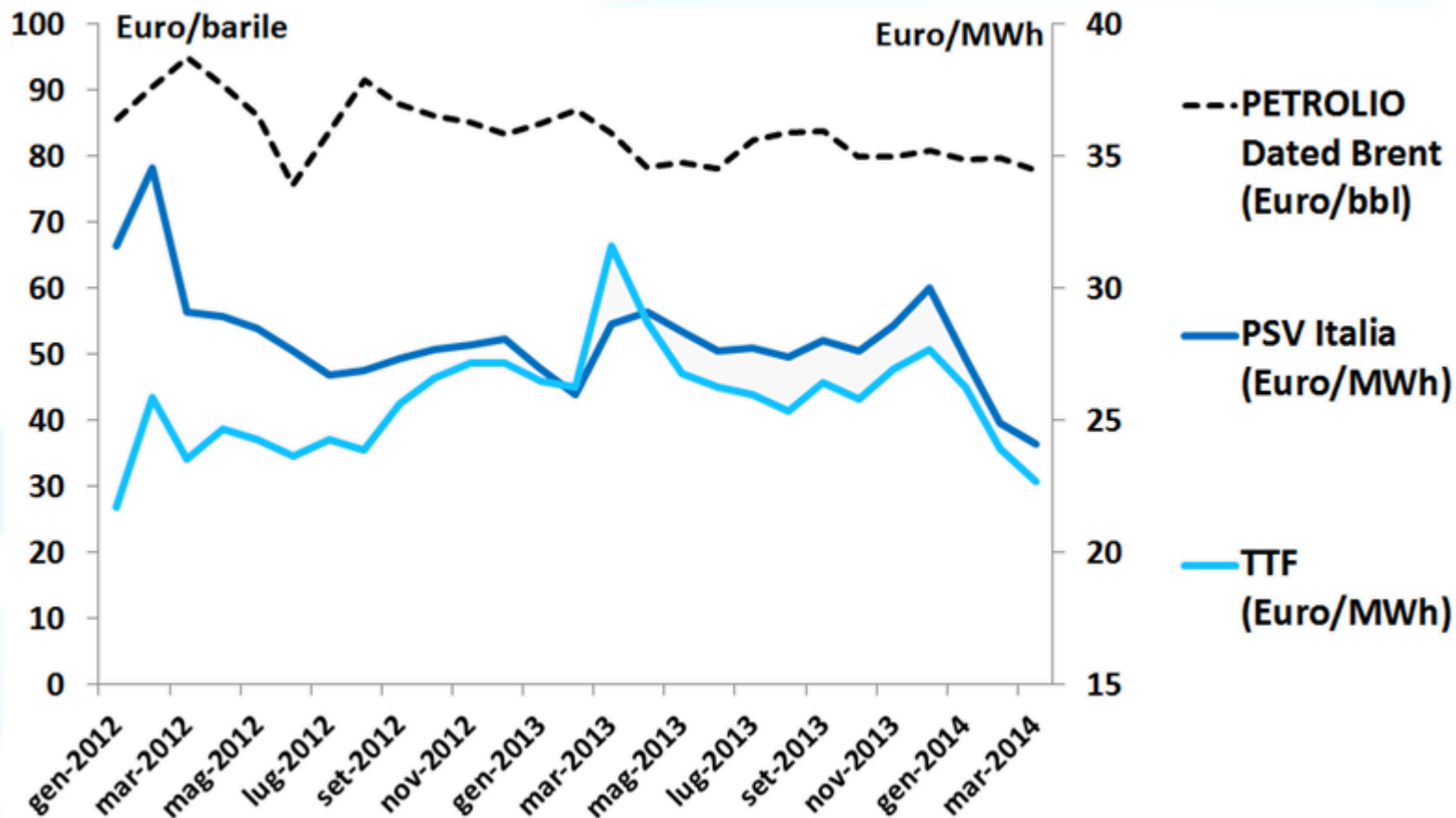
- Quanto resta del mercato?
- Una regolamentazione gestibile e prevedibile?

Distributori - venditori

- I desiderata AIGET
- Unbundling e brand unbundling

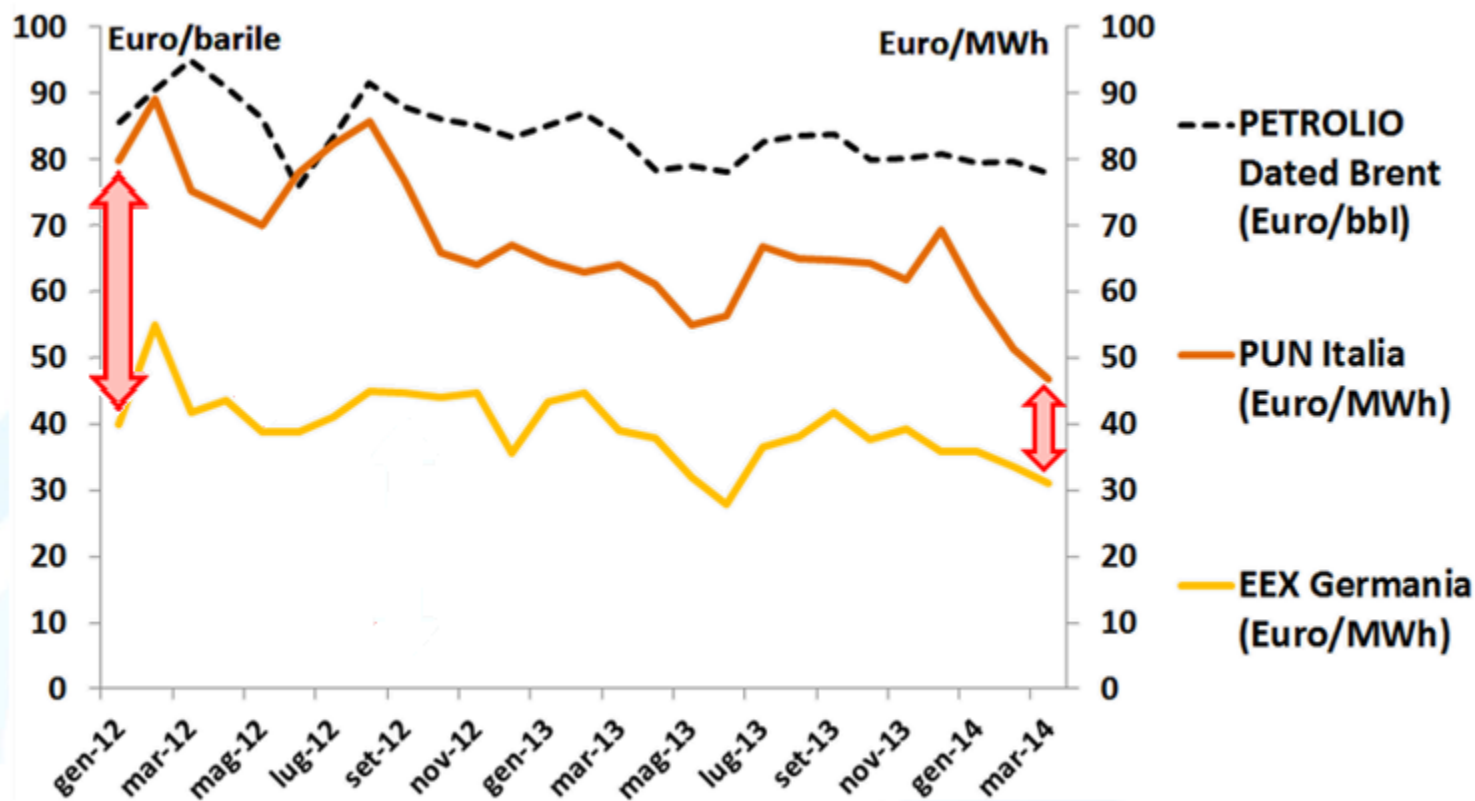
Liberiamo il mercato dell'energia

I benefici del mercato: gas



Liberiamo il mercato dell'energia

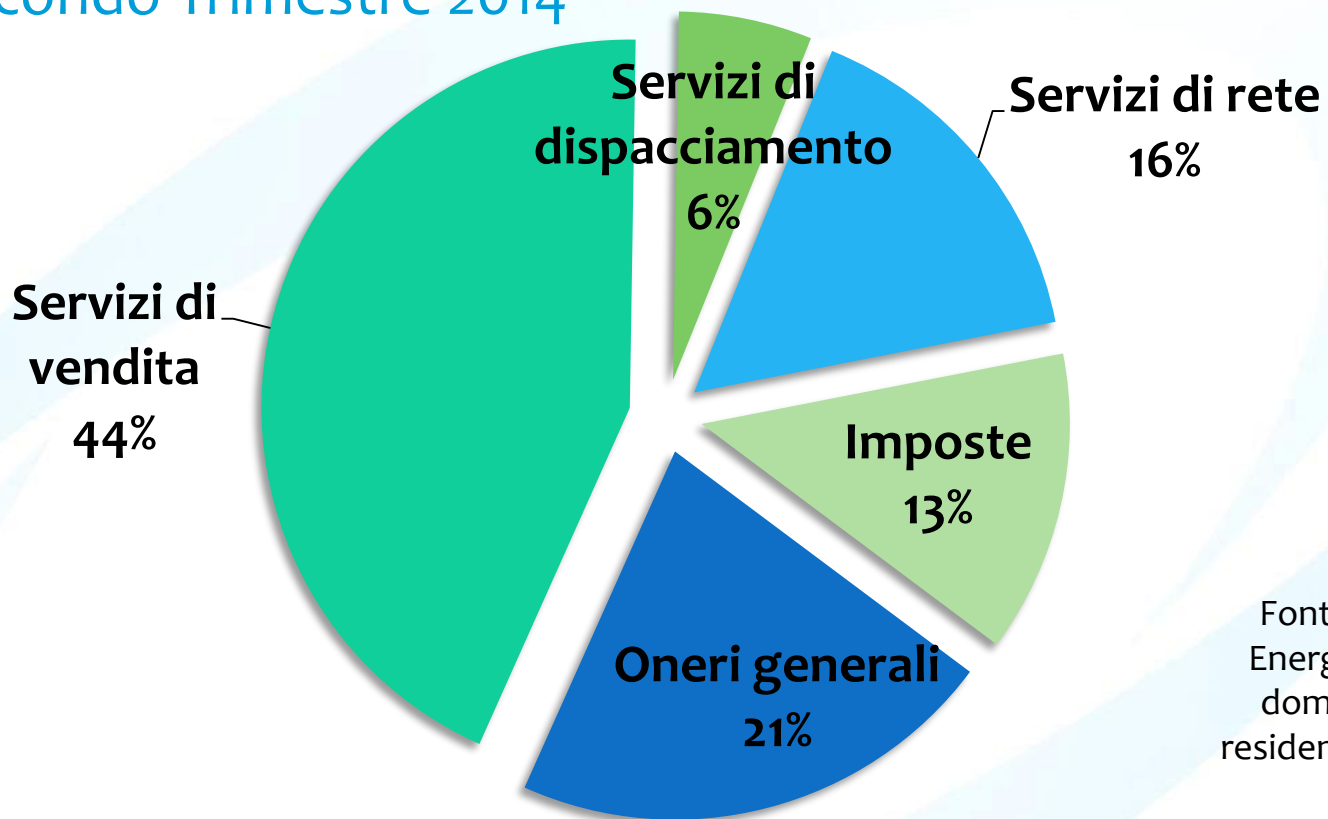
I benefici del mercato: power



Liberiamo il mercato dell'energia

Composizione bolletta power maggior tutela

EE – Secondo Trimestre 2014

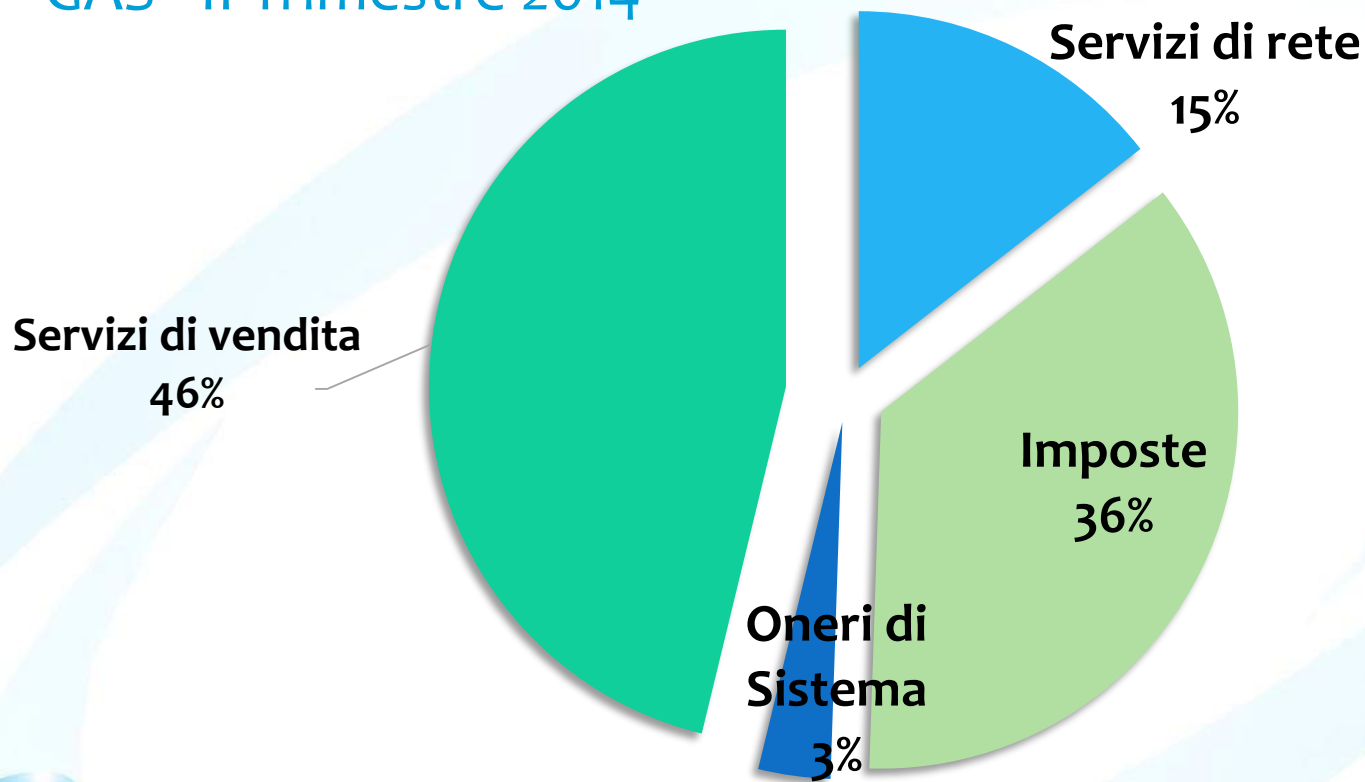


Fonte: Autorità
Energia – Cliente
domestico tipo
residente 3 kW 2700
kWh/a

Liberiamo il mercato dell'energia

Composizione bolletta gas maggior tutela

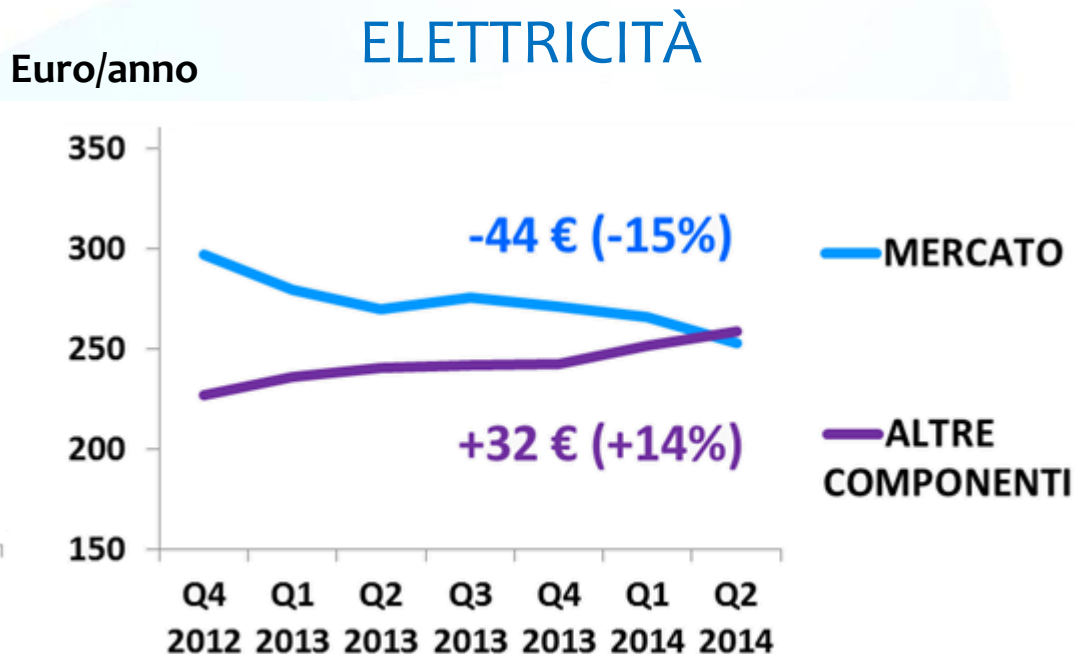
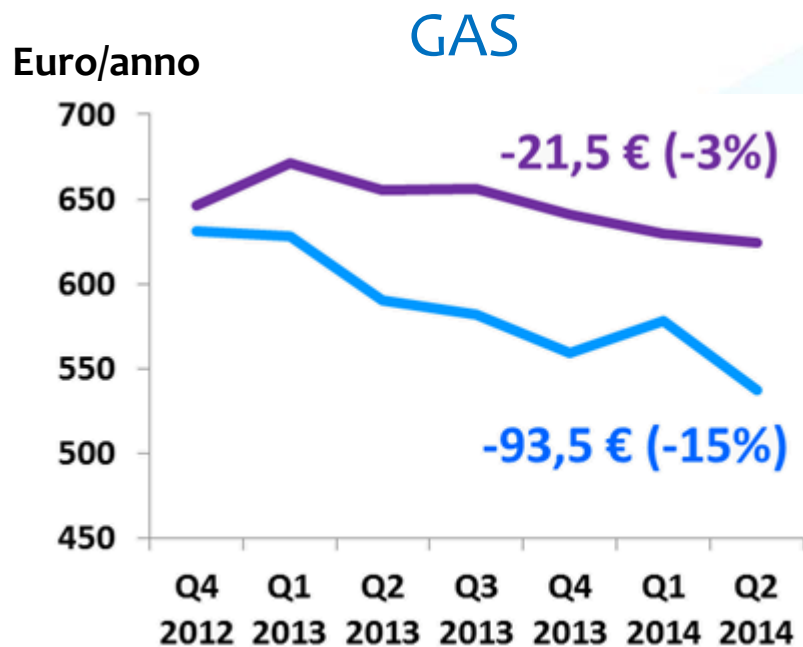
GAS - II Trimestre 2014



Fonte: Autorità
Energia – Cliente
domestico tipo
residente -
1400 Smc/a

Liberiamo il mercato dell'energia

Effetti sulla spesa media annua delle famiglie



Le componenti della bolletta legate al mercato hanno portato ad un risparmio medio annuo di 137,5 € per famiglia

Fonte: comunicazioni AEEGSI prezzi in condizioni di tutela - consumi di 2700 KWh e 1400 mc annui.

Liberiamo il mercato dell'energia

A cosa serve la bolletta? (1)

1. Remunerazione efficiente dei costi di approvvigionamento e produzione di gas e e.e.
2. Remunerazione efficiente dei costi del sistema energetico (reti, stoccaggi, vendita, ecc.)
3. IVA e accise
4. Finanziamento obiettivi di sostenibilità ambientale (sussidi alle FER)
5. Politiche industriali e sociali con interventi redistributivi
6. Altro? Raccolta dati catastali, canone di servizio, ecc.

**NOT OUR
BUSINESS !**

Liberiamo il mercato dell'energia

A cosa serve la bolletta? (2)

Usare la bolletta per politiche redistributive/industriali...

Compromette la percezione del costo
effettivo delle forniture

Danneggia le politiche di efficienza

Introduce grossolane e arbitrarie
distorsioni della concorrenza

Liberiamo il mercato dell'energia

Tutela o responsabilizzazione dei clienti?

R.C. Auto (Obbligatoria)

- Circa 30 Mni di contratti
- 500 € circa premio medio annuo
- Presenza di componenti parafiscali regolate (SSN)
- Universalità del servizio

**Niente tariffa
regolata**

ELETTRICITÀ

- Circa 30 Mni POD elettrici con tutela
- 500€ circa spesa media annua
 - Presenza di componenti parafiscali regolate (A3, e cc.)
 - Universalità del servizio

**C'è tariffa
regolata**

Liberiamo il mercato dell'energia

La nostra tutela elettrica: regolata o mercato?

- Acquirente Unico compra sul mercato e trasferisce un prezzo di mercato, ma:
 - Ha una posizione di dominanza ex lege
 - La tariffa ne copre i costi di approvvigionamento e quindi AU non è esposto al rischio di mercato come un normale grossista
 - Il suo prezzo diventa il benchmark di riferimento del mercato finale
 - Le sue strategie di approvvigionamento non sono note in anticipo ma solo ex post: è impossibile fare un hedging di questo rischio

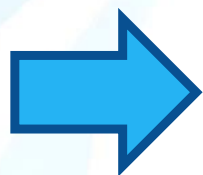


Fare concorrenza ad AU sul retail con offerte a sconto su PE è complesso e rischioso

Liberiamo il mercato dell'energia

I regolati che vanno sul mercato: GSE

- **Regimi di ritiro amministrato** (> 51 TWh nel 2012)
- **Previsione produzione FER non programmabili**
- **Consulenza a PPAA** sull'efficienza energetica (es: accordo con il Comune di Roma) (Senza gare pubbliche)
- **Attività front office e back office**, per esempio per RFI



Rischio di concorrenza impari rispetto agli operatori di mercato, sfruttando «brand» e posizione privilegiata, con infrastrutture finanziate dai consumatori e base dati costruita in forza del proprio ruolo istituzionale

Liberiamo il mercato dell'energia

- Quanto resta del mercato?
- Una regolamentazione gestibile e prevedibile?

Distributori - venditori

- I desiderata AIGET
- Unbundling e brand unbundling

Liberiamo il mercato dell'energia

MT-Gas: aspettative e realtà

- AIGET richiedeva:
 - un sistema di garanzie accessibile e facilmente utilizzabile
 - la possibilità di lasciar agire gli operatori sui mercati nei limiti della copertura finanziaria prestata
 - nell'ambito dei prodotti negoziabili, l'adozione del Calendar e del GAS year
 - un processo di marginazione giornaliera al fine di ridurre l'esposizione da coprire con garanzie bancarie e societarie
- Implementazione del MT-GAS:
 - Netting non previsto
 - Market maker non opera
 - Prezzo di riferimento del GME e margin call spesso non rispettati
 - TTF rimane il riferimento per il mercato regolato



Fuga su EEX?

Liberiamo il mercato dell'energia

Stoccaggio 2013-2014

- Critiche da operatori per assegnazione all'ultimo momento con regole poi cambiate in corso d'anno:
 - Decisione MSE a fine Gennaio (nuova curva erogazione)
 - Delibere AEEG tra fine Febbraio e inizio Marzo
 - Aggiornamento codice di Stoccaggio solo dopo le aste
- Nuove assegnazioni di capacità a campagna in corso con regole differenti e non comunicate in precedenza

Liberiamo il mercato dell'energia

Stoccaggio 2014-2015

- Si ripete la situazione dell'anno scorso:
 - Decreto MSE il 19 Febbraio
 - Delibere AEEG tra fine Febbraio e inizio Marzo
 - Aggiornamento codice di Stoccaggio ad aste in corso
 - Continui interventi di adeguamento della normativa di riferimento a ridosso dello svolgimento delle aste
- Gli operatori inseguono con difficoltà l'evoluzione del contesto e definiscono le proprie strategie in un clima di incertezza

Liberiamo il mercato dell'energia

Stoccaggio 2014-2015

- sabato 18 gennaio 2014 mse convoca riunione per discutere di stoccaggio 2014-2015
- giovedì 23 gennaio 2014 riunione presso MSE- non vengono presentate proposte, ma vengono fatte domande
- lunedì 27 gennaio 2014 Associazioni e CCS inviano le loro risposte alle domande del MSE
- giovedì 6 febbraio 2014 viene messa a disposizione degli utenti la presentazione pubblicata da Stogit nella riunione del 23/1
- giovedì 6 febbraio 2014 Stogit pubblica un comunicato su calcolo delle garanzie in attesa di approvazione AEEG E MSE
- venerdì 7 febbraio 2014 AEEG pubblica DCO 44/2014 su criteri di conferimento per la prima asta con scadenza 18/2
- lunedì 17 febbraio 2014 Stogit pubblica profili d'utilizzo e fattori di adeguamento per la prima asta
- mercoledì 19 febbraio 2014 MSE pubblica Decreto allocazione stoccaggio 2014-2015
- venerdì 28 febbraio 2014 AEEG pubblica delibera 85/14 per il servizio di stoccaggio con criteri di conferimento e 130
- mercoledì 5 marzo 2014 STOGIT rende pubblico il calendario delle aste
- lunedì 10 marzo 2014 Edison Stoccaggio pubblica la procedura di assegnazione
- lunedì 10 marzo 2014 Stogit pubblica una presentazione sul merito sulla presentazione delle garanzie e sulla lista delle aste
- martedì 11 marzo 2014 AEEG pubblica delibera 9/14 per approvazione modifica codice di stoccaggio Edison concedendo 15 gg agli utenti per osservazioni. Nel frattempo il codice è in vigore.
- martedì 11 marzo 2014 AEEG pubblica delibera 97/14 per approvazione modifica codice di stoccaggio Stogit concedendo 15 gg agli utenti per osservazioni. Nel frattempo il codice è già in vigore.
- mercoledì 12 marzo 2014 Edison Stoccaggio pubblica un primo tentativo di avvio alla propria procedura di assegnazione
- mercoledì 12 marzo 2014 Stogit pubblica la procedura di assegnazione della propria capacità
- giovedì 13 marzo 2014 Stogit pubblica una presentazione con chiarimenti operativi di fase di implementazione 2014-2015
- venerdì 14 marzo 2014 Stogit pubblica una constatazione ai sensi delle delibere 85/14 e 97/14
- lunedì 17 marzo 2014 Stogit pubblica un chiarimento sulla determinazione della prestazione di erogazione
- lunedì 17 marzo 2014 STOGIT EFFETTUA L'ASTA PER IL SERVIZIO DI MODULAZIONE DI PUNTA STAGIONALE
- martedì 18 marzo 2014 Stogit pubblica le informazioni per il calcolo dei costi di trasporto
- martedì 18 marzo 2014 STOGIT EFFETTUA L'ASTA PER IL SERVIZIO DI MODULAZIONE DI PUNTA STAGIONALE
- giovedì 20 marzo 2014 STOGIT EFFETTUA L'ASTA PER IL SERVIZIO DI MODULAZIONE DI PUNTA MENSILE
- venerdì 21 marzo 2014 STOGIT incontra il CCS e discute alcuni aspetti operativi della proposta di modifica del codice
- lunedì 24 marzo 2014 STOGIT EFFETTUA L'ASTA PER IL SERVIZIO DI MODULAZIONE UNIFORME STAGIONALE
- mercoledì 26 marzo 2014 STOGIT EFFETTUA L'ASTA PER IL SERVIZIO DI MODULAZIONE UNIFORME MENSILE
- giovedì 27 marzo 2014 Stogit pubblica il coefficiente di calcolo della capacità di erogazione nel periodo di spalla (1-15 aprile)

Operatività appesa a
oltre 20 interventi in
meno di 3 mesi

Liberiamo il mercato dell'energia

Obblighi ridondanti imposti agli operatori : richieste dati

DATO RICHIESTO	INDAGINI CHE RICHIEDONO IL DATO		
Prezzi medi per tipologia cliente	Indagine annuale AEEG	Prezzi medi trimestrali	
Volumi venduti per tipologia cliente	Indagine annuale AEEG	Prezzi medi trimestrali	Portale GSTAT Terna (tipologie richieste diverse da quelle AEEG)
Numero di punti serviti per tipologia cliente	Indagine annuale AEEG	Prezzi medi trimestrali	
Collegamenti societari	Indagine annuale AEEG	Obblighi informativi TIMM	Anagrafica operatori
Prezzi contratti ingrosso con operatori rilevanti	Indagine annuale AEEG	Rilevazioni TIMM	
Acquisti e vendite in borsa	Data <u>warehouse</u> GME TIMM	Indagine annuale AEEG	
Dinamica dei clienti finali	Rilevazioni TIMR	Indagine annuale AEEG	
Transazioni al PSV	Indagine annuale AEEG	Transazioni al PSV	
Dati economici	<u>Unbundling</u>	Contributo annuale AEEG	

Struttura del Position Paper

Liberiamo il mercato dell'energia

- Quanto resta del mercato?
- Una regolamentazione gestibile e prevedibile?

Distributori - venditori

- I desiderata AIGET
- Unbundling e brand unbundling

Distributori - Venditori

Un rapporto fuori dalle logiche della concorrenza

Costi e rischi finanziari gravano quasi solo sui venditori, schiacciati tra le insolvenze dei clienti e talvolta la scarsa collaborazione dei distributori



Le proposte di AIGET - 1

- Rivedere la disciplina del mandato con rappresentanza
- Ridefinire/chiarire gli oneri di sistema:
 - sono oneri di tipo parafiscale
 - non dovrebbero essere a carico del venditore, ma del cliente finale
 - dovrebbero essere versati dal venditore/distributore solo nella misura in cui sono riscossi. Anche le somme dal distributore a CCSE previste dal TIT Artt. 40 e ss. dovrebbero essere versate se incassate.
- Introduzione di una commissione/aggio a copertura del servizio di riscossione degli oneri
- Ridefinire la disciplina dello switching al fine di fronteggiare il “turismo energetico” degli insolventi

Le proposte di AIGET - 2

- La disalimentabilità di un cliente deve essere informazione sempre aggiornata e certa, fornita in anticipo dal distributore
«Ciascuna impresa distributrice predispone e aggiorna un elenco dei clienti finali non disalimentabili, contenente il POD e la partita IVA o il codice fiscale di ciascuno dei punti di prelievo per i quali l'impresa distributrice attribuisce la qualifica di cliente finale non disalimentabile». (Delibera Aeeeg 4/2008, All. A comma 18.2)
- Accettabilità dai grossisti di fidejussioni assicurative non a prima richiesta (da istituti di primario standing)
 - entro il limite del 20% della richiesta fidejussoria complessiva
- Sia responsabilità del distributore provvedere (davvero) al distacco della fornitura in tempi certi

Distributori - Venditori

Cause legittime per non operare il distacco



- Art. 79 all. A Del. 333/07
Lo standard di diligenza per il distributore nell'effettuazione dei distacchi è inaccettabile.

(Es.: mancata presenza del cliente finale a appuntamento concordato ...)

Sospensioni non effettuate da parte del distributore

- Media ponderata percentuale richieste di sospensione ammesse dal distributore ma non portate a termine su campione soci AIGET
 - Periodo di riferimento: «richieste fatte tra» il 1° Dicembre 2013 e il 28 Febbraio 2014
 - «Richiesta di sospensione ammessa ma non effettuata» definita su base:

Power: Art. 5.1 dell'Allegato A Delibera AEEG 4/08

Gas: Art 6.3 dell'Allegato A Delibera ARG/gas 99/11

Distributori - Venditori

Sospensioni non effettuate da parte del distributore



POWER: 5,7%



GAS: 16,6%

- Il distributore, una volta scaduto un tempo congruo e non operata la disalimentazione del cliente moroso, deve farsi carico delle insolvenze del cliente finale
- Serve disciplina delle sospensioni e dei distacchi di II livello in aggiornamento della Delibera 04/08 «Regolazione servizi di dispacciamento e trasporto nei casi di morosità dei clienti finali o inadempimento del venditore»
- Disciplina delle azioni che il distributore può porre in essere in caso di inadempimento parziale da parte del venditore, ispirata al criterio di proporzionalità

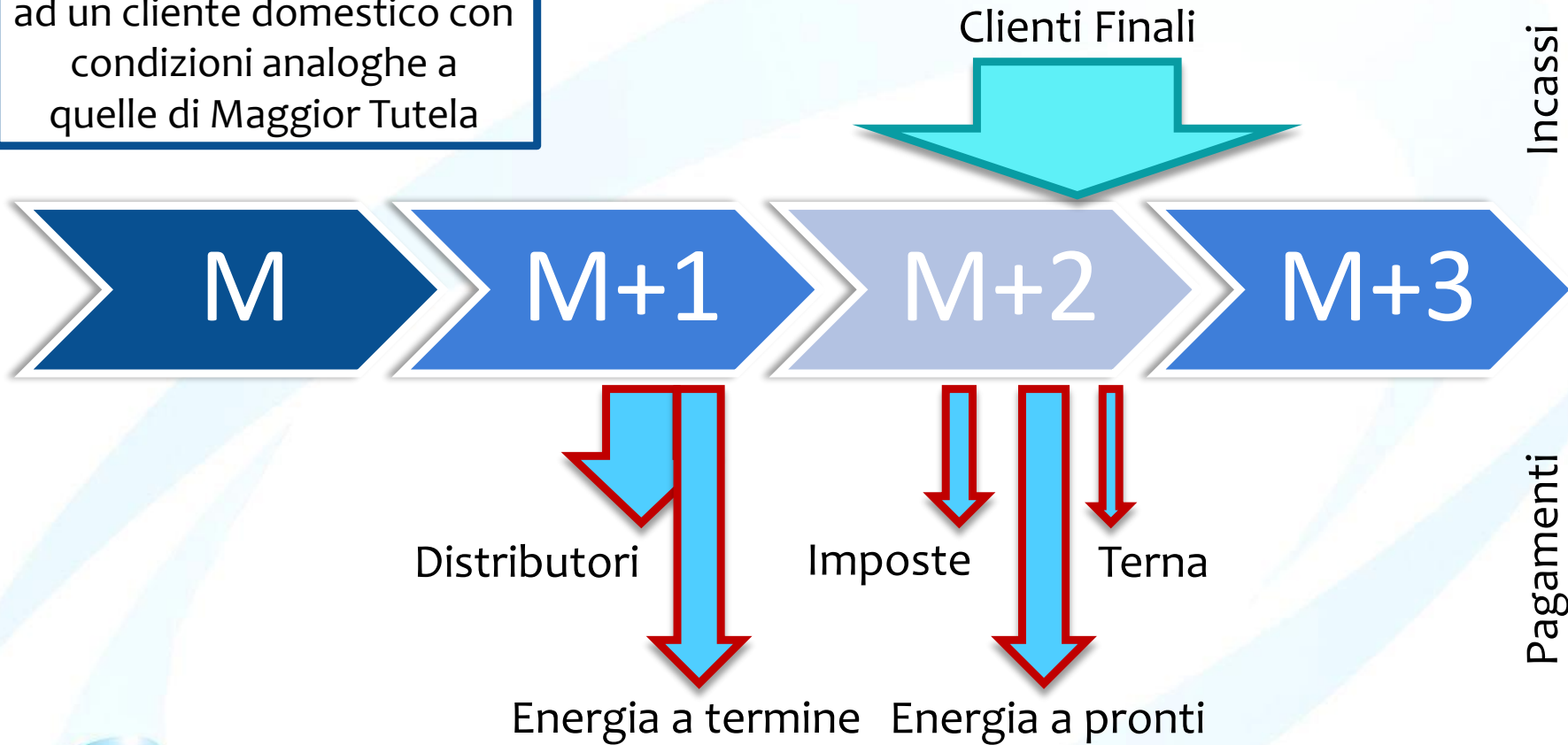
- Tempi lunghi per ottenere distacco e preventivi molto elevati (anche 2-3 mesi con cliente già moroso)
- Esercizio secondo noi illegittimo di posizione dominante del distributore perché il distacco di II livello presenta numerose arbitrarietà
- Perché onere a carico del venditore se si tratta di un beneficio al sistema (il cliente diventa distaccabile da remoto anche per il futuro)?
- Dovrebbe rientrare tra gli investimenti sulla rete del distributore

**ESERCIZIO DI
POSIZIONE
DOMINANTE ?**

Distributori - Venditori

Tempi di pagamento riferiti ad un cliente domestico con condizioni analoghe a quelle di Maggior Tutela

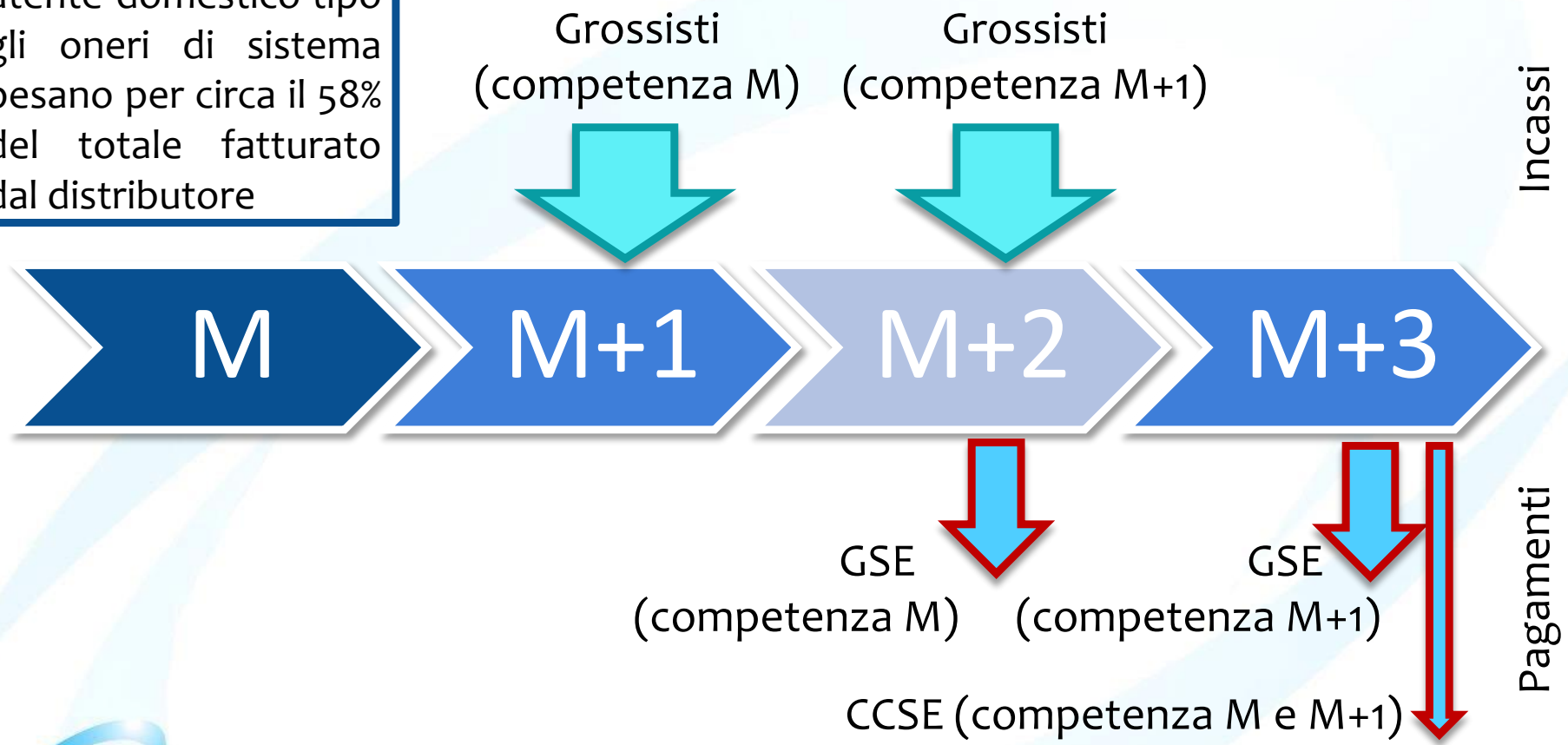
Flussi di cassa: venditori



Distributori - Venditori

Nel Q2-14, per un utente domestico-tipo gli oneri di sistema pesano per circa il 58% del totale fatturato dal distributore

Flussi di cassa: Distributori



Struttura del Position Paper

Liberiamo il mercato dell'energia

- Quanto resta del mercato?
- Una regolamentazione gestibile e prevedibile?

Distributori - venditori

- I desiderata AIGET
- Unbundling e brand unbundling

Il venditore integrato con il distributore può gestire i flussi di dati operativi (anagrafici, misure, interventi tecnici, ecc.) in condizioni privilegiate rispetto a chi opera sul mercato libero con centinaia di diversi distributori



Sistema Informativo Integrato fondamentale come:

- unico repository di dati anagrafici, di switch, di consumo
- garanzia di standardizzazione flussi dati (contenuto e canale)

Distributori - Venditori

I regolati vanno sul mercato



VUOI UN'AZIENDA AGRICOLA
CON COSTI PIÙ LEGGERI?

Scopri gli incentivi per sistemi di riscaldamento a biomassa e isolamento termico per la serra coltura.
VAI SUL SITO EFFICIENZA.ENELDISTRIBUZIONE.IT

INCENTIVI CONNESSI AL MECCANISMO NAZIONALE DEI TITOLI DI EFFICIENZA ENERGETICA (DM 20 LUGLIO 2004 E S.M.I.), PER CARATTERISTICHE DELL'OFFERTA E CONDIZIONI DI CUMULABILITÀ CON ALTRI INCENTIVI VAI SUL SITO EFFICIENZA.ENELDISTRIBUZIONE.IT - SCADENZA 31/12/2014.
efficienza.enel Distribuzione

Enel
Distribuzione

- Smart grid - efficienza energetica - batterie... meno smart se cortocircuitano l'unbundling
- Gli operatori regolati devono realizzare e gestire sistemi e infrastrutture... i servizi ai clienti vanno proposti dal mercato!

- Brand unbundling tra venditore e distributore: previsto da direttiva e norme primarie italiane ma non attuato
 - Art. 26 c. 3 della dir 72/2009: «Divieto di creare confusione, nella loro politica di comunicazione e di marchio, circa l'identità distinta del ramo «fornitura» dell'impresa verticalmente integrata»
 - d.lgs. 93/2011, art. 38 c. 2: «Nel caso di gestore del sistema di distribuzione facente parte di un'impresa verticalmente integrata, [...] non può trarre vantaggio dall'integrazione verticale per alterare la concorrenza e a tal fine [...] le politiche di comunicazione e di marchio non devono creare confusione in relazione al ramo di azienda responsabile della fornitura di energia elettrica»

No brand unbundling **tra venditore e distributore**



- Vantaggio improprio nella relazione col cliente
- Più facili comportamenti scorretti in acquisizione clienti

Il distributore può trasformare un monopolio legittimo e regolato (distribuzione) in una posizione di vantaggio competitivo sul mercato libero

Il brand unbundling

No brand unbundling **tra maggior tutela e mkt libero**



non contendibilità del servizio di tutela (power)



Minore contendibilità del mercato

Distributori - Venditori

Il famoso level playing field. Questo?



2012-746 © INKCI/NT Cartoons www.inkcinct.com.au