



ASSOCIAZIONE ITALIANA DI GROSSISTI DI ENERGIA E TRADER

Avanti con il Sistema Informativo Integrato

Riteniamo che tra gli ostacoli residui a un funzionamento efficiente del mercato *retail* ci sia un'insufficiente separazione tra i distributori e le società di vendita a essi collegate.

Pur non prevedendo le norme una separazione proprietaria, è importante che i fornitori di energia siano davvero tutti sullo stesso piano nell'interfacciarsi con i distributori, la cui attività – in termini di qualità e tempestività – è decisiva rispetto al servizio fornito al cliente e alla efficacia dell'azione del venditore anche nel contenere fenomeni di morosità.

In particolare, l'accesso a pari condizioni e con una logica di terzietà ai dati necessari a operare il cambio di fornitore (*switch*) e, in prospettiva, alle misure dei consumi, è un elemento-chiave per il compimento della concorrenza nell'energia elettrica e gas.

Ancor oggi infatti lo *switch* presenta problemi. Per esempio il venditore uscente apprende che un nuovo venditore ha iniziato a servire un suo (ex) cliente dopo l'inizio della nuova fornitura, con danni operativi legati alla mancanza dell'informazione, mentre l'informazione è già in possesso del distributore prima del passaggio.

Inoltre, ciascun distributore definisce e utilizza strumenti e metodi non sufficientemente standardizzati e uniformi nella gestione dei flussi informativi con i venditori, a scapito dell'efficienza e della qualità del servizio fornito ai clienti finali.

La terzietà e l'efficienza che auspichiamo si possono raggiungere, come propone l'Autorità nel [DCO 35/11](#), anche con la piena operatività del Sistema Informativo Integrato di Acquirente Unico. Un sistema che secondo noi deve diventare l'unica piattaforma ufficiale e certificatrice degli scambi tra distributori e venditori delle informazioni sui punti di consegna e sulla loro associazione a clienti e fornitori e, in prospettiva, un *database* delle misure a disposizione – con le dovute tutele della *privacy* – dei fornitori, per aumentare contendibilità del mercato, qualità e personalizzazione delle offerte.