



ELETTRICITÀ ROMA 7 LUGLIO 2016

Retail, il modello inglese e i rischi della tariffa "standard"

Witcomb (Cme): "In UK mancati risparmi per 5 mld £". De Vincenti: "Ruolo essenziale in futuro per AU". Bortoni: "Con Inghilterra è pareggio. Ma loro avvantaggiati in rapporti regolatore-governo"

di Carlo Maciocco



In clima di campionati europei il confronto tra Italia e Inghilterra sul mercato retail dell'elettricità, tenutosi in occasione del **convegno** organizzato oggi dall'**AU**, non poteva che virare sulla metafora calcistica. Per il presidente dell'Autorità **Guido Bortoni** si può parlare di "un pareggio per uno a uno". Nel senso che, pur percorrendo strade diverse (più graduale quella italiana) ora si sta convergendo verso "una circostanza comune". Dove nessuno dei due deve "guardare con inferiorità all'altro".

Dal confronto, però, più che un vincitore deve emergere proprio una strada da seguire. E da questo punto di vista l'esperienza UK può essere preziosa per l'Italia, soprattutto alla luce del recente rapporto "**The energy market investigation**" (**QE 29/6**), presentato oggi per la prima volta fuori dai confini del Regno Unito.

Tra gli esiti di questa disamina dei 15 anni di liberalizzazione britannica, **tre dati** in particolare colpiscono: il **58%** dei consumatori domestici non ha mai cambiato fornitore, il **34%** non ha mai preso in considerazione l'idea di cambiare e il **70%** dei consumatori domestici dei maggiori operatori britannici (Big Six) è ancora legato alla tariffa di default.

"Oggi è un po' migliorato, siamo al 65%", ha detto **Roger Witcomb**, presidente dell'Antitrust inglese (**Cma**) nonché chairman del gruppo di esperti che ha realizzato il rapporto. Riportando poi un dato ancor più significativo: se i **15 milioni** di consumatori avessero scelto tariffe più convenienti disponibili sul mercato libero "si sarebbe realizzato un risparmio annuo di oltre **5 miliardi di sterline**", quindi circa 350 sterline a testa.

Anche per questo la Cma "avvertirà i clienti delle offerte più vantaggiose e adatte ai loro consumi, facilitandoli nel cambiare fornitore", ha detto Witcomb.

Per il presidente e a.d. dell'Acquirente Unico, **Andrea Pèruzy**, "dall'indagine dell'Antitrust britannica emerge che un prezzo automaticamente offerto dagli operatori a chi non sceglie finisce per garantire agli operatori storici degli extra profitti ('excess profits')". E questo può offrire delle indicazioni per il nostro post-tutela e per il futuro servizio universale.

Il dato indica però anche altro: ossia che il **prezzo**, di per sé, non è un fattore così determinante nell'incentivare il consumatore a cambiare. Da una parte, certo, per la carenza di informazioni chiare sulle condizioni economiche e per la difficoltà a comparare le offerte. Dall'altra per i limitati spazi di riduzione, visti i margini esigui riservati ai venditori. Ma ciò che più impatta è forse la mancanza di fiducia dei consumatori.

Il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio, **Claudio De Vincenti**, ha riportato la propria esperienza personale, che lo ha costretto a impegnare "una domenica pomeriggio" per esaminare un'offerta che prevedeva tra l'altro "l'accettazione automatica in caso di mancata risposta". "Sono esperienze che segnano", ha rimarcato. Spiegando che d'ora in poi il "giusto compromesso" tra l'esigenza di facilitare la comparazione delle offerte e l'impatto sulla "dinamicità del mercato" che può derivare dalla "standardizzazione" dovrà essere trovato sulla base del principio della "semplicità". In altri termini: "Si dovrà poter fare come quando si sceglie un prodotto al supermercato".

De Vincenti ha anche aggiunto di non essere in grado di fornire una soluzione. Ma è importante che il percorso sia stato avviato, con il **Ddl concorrenza**.

"Sono sicuro che il Ddl sarà approvato", ha detto il presidente dell'Antitrust **Giovanni Pitruzzella**. Aggiungendo che a suo modo di vedere la strada da seguire non è né quella della "rinuncia al mercato" che giustifica "il diritto alla pigrizia", né quella "paternalistica" che prevede "regole molto stringenti". Ma la terza via della "promozione del

mercato" tramite la "lubrificazione del meccanismo".

In questo contesto, ha sottolineato Pèruzy, "crediamo ci possa essere spazio per una società terza, pubblica, capace di svolgere quei ruoli che il mercato non è in grado di assumere".

Assist subito colto da De Vincenti: "**Gse e AU** avranno un ruolo importantissimo" nell'accompagnare il mercato verso la completa apertura, quando "l'Acquirente non sarà più Unico", ha detto il sottosegretario parafrasando le parole dello stesso Pèruzy.

Per il presidente dell'Autorità **Bortoni**, come detto, in questa partita l'Italia non è seconda all'Inghilterra. Il Regolatore ha ricordato gli smart meter 2G (che garantiscono un "salto delle prestazioni impressionante"), la Bolletta 2.0, il SII e anche i 400 venditori del mercato italiano contro i 40 in UK ("ma in questo caso non è un aspetto positivo, non basta il numero per garantire la qualità").

Su una cosa, ha aggiunto, il Regno Unito è avvantaggiato: i rapporti istituzionali, in particolare tra **regolatore e governo**. Ciò in quanto il diritto anglosassone si basa sui precedenti giurisprudenziali mentre quello italiano sul principio per il quale vale solo ciò che è esplicitamente previsto dalla legge. Circostanza che crea più incertezza e quindi "accentua i conflitti".

In precedenza, **De Vincenti** aveva sottolineato che con l'Autorità c'è "una dialettica leale e forte" che deve tendere a una "collaborazione nel rispetto delle rispettive competenze".

TUTTI I DIRITTI RISERVATI. E' VIETATA LA DIFFUSIONE E RIPRODUZIONE TOTALE O PARZIALE IN QUALUNQUE FORMATO.

www.quotidianoenergia.it