



Energy Summit 29 09 2015

“Mercato dell’energia elettrica: nuovi scenari e nuovi modelli di business”

Discorso Ing. Paolo Vigevano Presidente e AD di Acquirente Unico SpA

Vorrei provare a partire dal titolo di questa sessione che ho il piacere di aprire. Quali novità si prospettano, effettivamente, nel mercato dell’energia? Ad oggi, le due grandi rivoluzioni dell’ultimo decennio appaiono assorbite, sebbene non integrate. Da un lato, un parco di generazione termoelettrica mediamente piuttosto nuovo ed efficiente (sia in termini economici che ambientali), dall’altro una produzione da fonti rinnovabili non programmabili che ha raggiunto in pochissimo tempo una potenza installata imprevedibile fino a solo cinque anni fa. Tra questi due colossi che non operano ancora in sinergia rimane schiacciato l’attuale modello di mercato, con un aggravio dei costi per i consumatori finali, un funzionamento non armonico del sistema e un intricato contenzioso amministrativo. Dal punto di vista di Acquirente Unico, sono ben visibili alcuni effetti - anche poco noti - di questa mancata armonizzazione. Oggi il consumatore domestico paga oneri di sistema con cui si incentiva una produzione rinnovabile che abbatta il prezzo nelle ore della giornata in cui quello stesso consumatore domestico non usa l’energia. Al contrario, la necessità per gli operatori del termoelettrico di recuperare costi e margini, ha innalzato i prezzi nelle ore serali. Negli ultimi tre anni questo è avvenuto sistematicamente tra marzo e ottobre, con stacchi a vantaggio della fascia F2 anche di 3 Euro a Megawattora (il 6%). È evidente che nessun legislatore potrebbe volere un effetto perverso di questo genere.

La prima grande novità che si profila, quindi, è certamente la revisione dei meccanismi del mercato. Se ne parla da tempo e sul tavolo ci sono diverse proposte.

La seconda grande novità all’orizzonte è che non ci dovrebbe più essere, da qui al 2018, un mercato tutelato e quindi un soggetto che approvvigioni, operando sul mercato all’ingrosso, quei cittadini che non abbiano potuto o saputo scegliere un fornitore sul mercato libero.

Ora, la cancellazione dell’approvvigionamento all’ingrosso di Acquirente Unico, con la soppressione del relativo segnale di prezzo, è una azione relativamente semplice (mentre lascio ad altri discutere se si tratti di una scelta positiva o meno). Tutt’altro che semplice, invece, è garantire che i consumatori siano in grado di esercitare una scelta agevole ed efficiente.

Con la liberalizzazione dei mercati dell'elettricità e del gas, i soggetti operanti su tali mercati è passato da poche decine a più di 500. Ciò ha comportato un aumento massiccio degli scambi tra soggetti appartenenti ad aziende diverse, su territori diversi, attraverso tecnologie diverse. Gli errori e le vischiosità del sistema sono aumentate di conseguenza.

È una situazione che ricorda la complessa interazione che deve potersi realizzare, istante per istante, nel mondo bancario e finanziario. Oggi nessuno di noi si preoccupa, nell'effettuare un bonifico o usare una carta di credito, di sapere se la banca del soggetto beneficiario sia vicina o lontana, piccola o grande. Il sistema garantisce che l'operazione sarà eseguita e mette in atto una serie di verifiche automatiche che impediscono che meri errori materiali o disallineamenti nelle banche dati vanifichino l'operazione stessa.

Una tale semplicità e sicurezza oggi nell'elettricità e nel gas non è ancora una certezza, ma lo sarà in capo a un paio d'anni grazie al Sistema Informativo Integrato gestito da Acquirente Unico. Non a caso, il SII è considerato, dalla stessa "legge concorrenza" oggi in discussione, condizione indispensabile per la possibilità di far scattare l'abolizione del servizio di maggior tutela.

È ben comprensibile che la legge preveda questo vincolo. E questo per due ragioni: da un lato, il Sistema Informativo Integrato, come tutti i sistemi di interoperabilità, ha un potenziale formidabile per favorire la concorrenza, dall'altro rappresenta un deterrente verso qualunque tentazione di trarre una rendita dall'inefficienza del sistema. Sto parlando naturalmente di quella rendita di cui godono automaticamente tutti gli operatori verticalmente integrati, cui le vischiosità del sistema attuale regalano ancora rallentamenti e rinunce da parte di un cliente nell'eventuale abbandono del servizio.

Eppure, le rendite di posizione sono paradossalmente più semplici da controllare della pura e semplice inefficienza. E sul fronte dell'inefficienza c'è ancora molto da recuperare nel sistema elettrico italiano. Da questo punto di vista, è impressionante scorrere la lista di mozioni parlamentari, impegni al Governo, emendamenti al Disegno di Legge Concorrenza, tutti convergenti su misure volte a imporre tempistiche certe per le fatturazioni, limiti ai conguagli, divieti agli operatori di far pagare ai consumatori somme risalenti nel tempo, di cui magari gli stessi operatori abbiano acquisito nozione tardivamente, proprio per le proprie inefficienze gestionali.

Nessun sistema è perfetto o esente da errori e nessun sistema interconnesso, per quanto efficiente, potrà mai garantire che non accadano disguidi. Ma l'assenza di un sistema interconnesso organizzato costituisce terreno fertile perché errori e disguidi possano manifestarsi. Peggio ancora, l'assenza di un sistema interconnesso efficiente fa sì che eventuali errori non vengano corretti sistematicamente, ma, nel migliore dei casi, "sistemati" di volta in volta, senza nessuna riduzione del rischio che il medesimo problema si ripresenti.

Per darvi idea del ruolo cardine che il Sistema Informativo Integrato sta già avendo... a dispetto di quelli che continuano a chiedere perché il SII non sia ancora operativo... lasciate che vi ricordi solo

quello che abbiamo già fatto in materia di *settlement* (cioè una bazzecola quale la regolazione delle partite fisiche ed economiche del servizio di dispacciamento). I tracciati del *settlement* sono stati standardizzati dall'Autorità nel 2009; nella prima trasmissione verso il SII, nel novembre 2012, su circa 9,5 mln di anagrafiche del mercato libero è risultato che:

- a seconda dei mesi, tra il 30% e il 40% delle imprese di distribuzione non trasmetteva i dati agli Utenti del dispacciamento;
- oltre 40 imprese presentavano anomalie nello standard;
- oltre 3 milioni di POD (3.091.179) presentavano un'anagrafica non corretta;
- 300.000 POD presentavano errori nella valorizzazione dei coefficienti necessari al bilanciamento della rete (CRPP coefficiente di ripartizione per punto di prelievo);
- oltre 170.000 punti di prelievo sul mercato libero non avevano un cliente finale associato (dopo 5 mesi li abbiamo ridotti a 2.000).

Nell'elettrico questi problemi li abbiamo risolti. Nel gas abbiamo cominciato a gennaio, ma stiamo già lavorando su oltre un milione di punti di prelievo che non hanno un cliente finale associato e abbiamo già risolto le prime anomalie rispetto agli standard. L'esperienza acquisita in questi anni nel mercato elettrico, infatti ci sta permettendo di contrarre molto i tempi di implementazione del gas. Quello che nell'elettrico ha richiesto quasi 3 anni, nel gas lo concluderemo in un anno e mezzo.

Bene, anche se non sa assolutamente cosa sia il *settlement*, vi assicuro che il consumatore finale queste problematiche le conosce benissimo. Perché niente si diffonde con rapidità quanto la notizia di un fallimento o un malfunzionamento.

Una delle cose che si ripetono più spesso è che il consumatore domestico non sceglie perché non è informato. Non c'è niente di più falso. Nel corso del tempo, Acquirente Unico ha avuto modo di approfondire i comportamenti dei consumatori, anche attraverso *focus group* mirati (vi assicuro che se ci si affida a professionisti seri, si possono comprendere tante cose anche spendendo molto poco). Ebbene, quello che emerge è che il consumatore non teme affatto il mercato... quello che teme è che il mercato non funzioni! E che di questo malfunzionamento sia lui a farne le spese.

Ciò che principalmente orienta i consumatori, ripeto, è l'esperienza altrui. Questa esperienza oggi restituisce l'immagine di un mercato in cui succede di tutto. Per tacere del problema dei contratti non richiesti, succede che il contratto risulti poi diverso dall'offerta sottoscritta; succede che l'esecuzione del contratto sia bloccato per l'emergere di una fattura non pagata, magari anni prima, e di cui lo stesso consumatore non era stato mai nemmeno avvisato; succede che il contratto non venga eseguito perché in qualche banca dati un codice fiscale non corrisponde; o non corrisponde un POD o una qualunque altra voce di cui il consumatore non sa, né giustamente vuol sapere, niente. A fronte di questa incertezza viene fuori il timore ancestrale, magari infondato, ma ineliminabile, di restare senza corrente a fronte di un errore o di un disguido. È un

timore ben diverso da quello di restare, eventualmente, per qualche giorno senza assicurazione auto.

È la fluidità del mercato, quella che conta. Ed è proprio ad un mercato fluido che punta Il Sistema informativo integrato. Il SII realizza nel settore energetico quel traguardo di “interoperabilità” fra le banche dati da sempre ritenuto strategico nella Pubblica Amministrazioni (vedasi ad esempio il Sistema delle Anagrafi della popolazione residente, uno degli asset strategici dell’Agenda Digitale, il Sistema Informativo del Lavoro, il Sistema Informativo per i Dati Territoriali, etc...). Ora, vorrei farvi notare che di tutte queste cose si parla da anni, a volte da decenni, ma alla loro effettiva implementazione non si è mai effettivamente arrivati. Resistenze di ogni genere (prima di tutto la resistenza a quel cambiamento, che è condizione per qualunque aumento di efficienza) hanno sempre tarpato le ali a queste iniziative.

Il Sistema Informativo Integrato costituisce – ad oggi – una vistosa eccezione. Il SII è entrato in funzione nel settembre 2012... e vi ricordo che la legge istitutiva è del 2010! Ad oggi gestisce il Registro Centrale Ufficiale dei clienti finali con oltre 60 milioni di posizioni di cui 38 milioni afferenti al mercato elettrico e 22 a quello del GAS. Dal primo novembre gestirà le volture del settore elettrico e dal prossimo anno il *settlement* gas.

Ci stiamo mettendo troppo? Lasciatemi dire le cose come stanno. Il SII sarebbe stato in grado di gestire le volture già un anno e mezzo fa. Gli operatori interessati, e soprattutto i distributori, hanno manifestato – anche legittimamente – moltissimi timori, dubbi, incertezze. L’Autorità, che ovviamente governa il processo, ha ritenuto saggiamente di tenerne conto. Per questa ragione sono stati svolti mesi e mesi di prove e di attività in parallelo. Dico che l’Autorità ha agito saggiamente perché questo lungo periodo ha consentito di eliminare ogni dubbio - ma anche ogni alibi - rispetto alla sicurezza di “dare le chiavi del sistema” a questo soggetto terzo, che lavora “a vantaggio di” tutti senza lavorare “per” nessuno.

Il completamento del SII avverrà nel biennio 2016-2017, con la gestione di tutti i processi del settore energia, partendo già dal 2016 con lo *switching* per finire, nel 2017, con la gestione di tutti i dati di misura, orari e non.

E’ questo, dunque, il periodo più delicato nell’attuazione del Sistema. È essenziale che all’implementazione del Sistema Informativo Integrato si continui a garantire, come è avvenuto fino ad oggi, un forte *commitment* riguardo al rispetto del programma via via definito dall’Autorità, anche in presenza di resistenze, siano dovute a timori di vario genere o alla difesa di rendite di posizione precedentemente citate.

Su questo devo essere molto chiaro. Non c’è norma o delibera dell’Autorità che tenga. Se la *governance* del Sistema Informativo Integrato non sarà fortemente determinata, tutto lo sforzo fatto finora potrà essere facilmente vanificato. Non c’è nulla di più semplice che non far funzionare un meccanismo, sebbene perfettamente congegnato e realizzato.

Solo una completa ed efficiente implementazione del SII può consentire il completamento del processo di liberalizzazione, attraverso una agevole transizione dal mercato tutelato al libero. Non a caso, ripeto, si tratta di una preconditione prevista dall'attuale disegno di legge. Mi auguro che questo strumento essenziale sia adeguatamente sostenuto da tutti coloro che hanno a cuore una effettiva competitività ed efficienza del sistema.

Ricordo che il motivo per cui la legge ha assegnato lo sviluppo e la gestione del SII ad Acquirente Unico è la sua posizione di terzietà. Essa era indispensabile per la funzione di acquisto ed è poi divenuta la caratteristica unificante di tutte le attività svolte dalla società da me guidata. Acquirente Unico, quindi, allineando il ruolo di approvvigionatore della maggior tutela, gestore del Sistema Informativo Integrato, gestore per conto dell'Autorità dello Sportello del consumatore e della Conciliazione si è configurato come un soggetto il cui core business è, di fatto, l'implementazione di politiche a vantaggio del consumatore finale. Politiche realizzate, però, attraverso l'impegno al miglior funzionamento del mercato (anche l'approvvigionamento di energia ha garantito prezzi positivi per il consumatore proprio consentendogli di beneficiare del buon funzionamento dei mercati all'ingrosso).

È indispensabile che l'eventuale superamento della funzione di acquisto di energia non si traduca nella dispersione dei risultati fin qui ottenuti nell'ambito delle altre attività che ho elencato, e segnatamente del Sistema Informativo Integrato, di cui beneficiano tanto i consumatori quanto gli operatori, che vengono messi sullo stesso piano, con un risultato finale che è maggiore della somma delle sue parti.

Sento circolare l'idea che, venuto meno il servizio di maggior tutela, venga meno il ruolo stesso di Acquirente Unico. Ma Acquirente Unico oggi è ben di più che l'acquirente di energia per il mercato tutelato (attività che è certamente la più eclatante in termini economici, ma che già oggi impegna un numero di risorse decisamente minoritario in azienda).

Mi auguro che la adeguata cognizione dell'importanza delle attività fin qui svolte - in piena indipendenza e a vantaggio dei consumatori - possa favorire una soluzione che preservi non solo l'attuazione efficace delle attività stesse, ma anche la loro indipendenza e la loro terzietà rispetto tanto agli interessi del settore quanto ad altre attività istituzionali egualmente significative, ma non necessariamente coerenti e ben coordinate con quelle oggi svolte da Acquirente Unico.